

# ЭКОНОМИКА

И.В. ЛИПСИЦ

Раскрыты основные понятия современной экономической теории, микро- и макроэкономики, описаны механизмы рыночной экономики и проблемы их формирования в России. Приведены примеры из российской и зарубежной практики, доступно изложены сложные экономические категории.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

Для студентов, обучающихся по программам бакалавриата. Учебник будет полезным для всех, кто интересуется устройством и принципами функционирования современной экономики.

## НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -

На сайте электронной библиотеки

[www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф)

ООО ТД "Библио-Глобус"

Экономика (для бакалавров)

ISBN 978-5-406-02459-1



9 785406 024591

КТК  
902

Цена: 499 руб

Скопировано с сайта

<http://учебники.информ2000.рф>

БАКАЛАВРИАТ

ЭКОНОМИКА

БАКАЛАВРИАТ

И.В. ЛИПСИЦ

# ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК



КНОРУС

**Б А К А Л А В Р И А Т**

**И.В. ЛИПСИЦ**

# **ЭКОНОМИКА**

Допущено  
Министерством образования и науки  
Российской Федерации  
в качестве **учебника** для студентов вузов,  
обучающихся по направлению подготовки «Экономика»

*Третье издание, стереотипное*

**КНОРУС • МОСКВА • 2013**

**KnorusMedia**  
электронные версии книг

7  
.8  
1  
5  
17  
19  
33  
36  
40  
15  
17  
18  
36  
59  
51  
71



УДК 332.1(075.8)  
ББК 65.04я73  
Л61

**Липсиц И.В.**  
Л61 Экономика : учебник / И.В. Липсиц. — 3-е изд., стер. — М. :  
КНОРУС, 2013. — 312 с. — (Бакалавриат).  
ISBN 978-5-406-02459-1

Раскрыты основные понятия современной экономической теории, микро- и макроэкономики, описаны механизмы рыночной экономики и проблемы их формирования в России. Приведены примеры из российской и зарубежной практики, доступно изложены сложные экономические категории.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

*Для студентов, обучающихся по программам бакалавриата. Учебник будет полезным для всех, кто интересуется устройством и принципами функционирования современной экономики.*

УДК 332.1(075.8)  
ББК 65.04я73

Липсиц Игорь Владимирович  
**ЭКОНОМИКА**

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16208 от 04.06.2012.

Изд. № 4704. Подписано в печать 10.12.2012. Формат 60×90/16.

Гарнитура «NewtonС». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 19,5. Уч.-изд. л. 13,0. Тираж 1500 экз. Заказ №9660

ООО «КноРус».

127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а, стр. 1.

Тел.: (495) 741-46-28.

E-mail: office@knorus.ru http://www.knorus.ru

Отпечатано с готовых файлов заказчика  
в ОАО «Первая Образцовая типография»,  
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»  
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

ISBN 978-5-406-02459-1

© Липсиц И.В., 2013  
© ООО «КноРус», 2013

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие . . . . .	7
Как пользоваться учебником . . . . .	8
<b>РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ</b>	
<b>Глава 1. Понятие экономики</b>	
1.1. Что изучает экономическая наука . . . . .	11
1.2. Типы потребностей и их ранжирование . . . . .	15
1.3. Основные элементы экономической деятельности . . . . .	17
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	29
<b>РАЗДЕЛ ВТОРОЙ. МИКРОЭКОНОМИКА</b>	
<b>Глава 2. Ограниченность ресурсов и ее влияние на экономические механизмы человечества</b>	
2.1. Ограниченность ресурсов . . . . .	33
2.2. Основные последствия ограниченности ресурсов . . . . .	36
2.3. Мотивы поведения людей в сфере экономики . . . . .	40
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	45
<b>Глава 3. Основные проблемы экономики</b>	
3.1. Главные вопросы, решаемые человечеством в сфере экономики . . . . .	47
3.2. Типы экономических систем . . . . .	48
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	56
<b>Глава 4. Закономерности формирования спроса</b>	
4.1. Понятия спроса и величины спроса . . . . .	59
4.2. Закон спроса . . . . .	61
4.3. Эластичность спроса . . . . .	71

Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	74
<b>Глава 5. Закономерности формирования предложения</b>	
5.1. Понятия предложения и величины предложения . . . . .	80
5.2. Закон предложения . . . . .	81
5.3. Издержки производства . . . . .	85
5.4. Бухгалтерские и экономические издержки . . . . .	92
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	96
<b>Глава 6. Формирование рыночных цен</b>	
6.1. Формирование рыночной цены . . . . .	101
6.2. Причины нарушений рыночного равновесия . . . . .	104
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	108
<b>Глава 7. Конкуренция и монополия</b>	
7.1. Типы конкурентных рынков . . . . .	113
7.2. Барьеры, ограничивающие вход на монополизированный рынок . . . . .	120
7.3. Формы монопольного диктата на рынке . . . . .	124
7.4. Методы антимонопольного регулирования . . . . .	128
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	132
<b>Глава 8. Рынок труда</b>	
8.1. Экономическое значение рынка труда . . . . .	136
8.2. Механизмы формирования заработной платы . . . . .	138
8.3. Причины возникновения устойчивых различий в заработной плате . . . . .	146
8.4. Роль профессиональных союзов на рынке труда . . . . .	148
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	152
<b>Глава 9. Формирование доходов граждан и проблемы социальной поддержки</b>	
9.1. Формирование семейных доходов . . . . .	157
9.2. Экономическое значение структуры семейных расходов . . . . .	160
9.3. Проблемы дифференциации семейных доходов . . . . .	162

9.4. Экономический смысл прогрессивного налогообложения доходов . . . . .	169
9.5. Проблема бедности и пути ее решения . . . . .	171
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	178

## РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ. МАКРОЭКОНОМИКА

### Глава 10. Структура экономики страны

10.1. Возникновение экономики как основы современного общества . . . . .	183
10.2. Отраслевая структура российской экономики . . . . .	187

### Глава 11. Деньги

11.1. Причины появления и функции денег . . . . .	192
11.2. Виды денег . . . . .	196
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	200

### Глава 12. Банковская система

12.1. Причины появления банков . . . . .	202
12.2. Роль банков в создании денег . . . . .	206
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	215

### Глава 13. Инфляция и ее влияние на экономику страны

13.1. Факторы, определяющие допустимый размер денежной массы . . . . .	218
13.2. Экономическая природа инфляции и ее разновидности . . . . .	220
13.3. Номинальные и реальные доходы граждан и влияние на них инфляции . . . . .	226
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	228

### Глава 14. Безработица и методы ее сокращения

14.1. Сущность и виды безработицы . . . . .	229
14.2. Понятие полной занятости и методы сокращения безработицы . . . . .	233
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	237



<b>Глава 15. Роль государства в экономике</b>	
15.1. Государство — защитник экономических свобод . . . . .	238
15.2. Несовершенства рынка и их последствия . . . . .	240
<b>Глава 16. Проблемы государственных финансов и налогов</b>	
16.1. Источники финансирования государственных расходов . . .	249
16.2. Организация государственной финансовой деятельности . . . . .	253
16.3. Бюджетный дефицит и государственный долг . . . . .	256
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	265
<b>Глава 17. Международная торговля и валютный рынок</b>	
17.1. Причины возникновения международной торговли. . . . .	267
17.2. Внешняя торговля и национальная экономика. . . . .	271
17.3. Валютный рынок и конвертируемость валют . . . . .	275
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	278
<b>Глава 18. Экономический рост и экономические кризисы</b>	
18.1. Понятие экономического роста . . . . .	281
18.2. Факторы ускорения экономического роста . . . . .	283
18.3. Цикличность экономического роста и методы ее регулирувания . . . . .	286
Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам) . . . . .	290
<b>Словарь основных экономических понятий</b> . . . . .	294
<b>Сведения об авторе</b> . . . . .	308
<b>Литература</b> . . . . .	309

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Этот учебник адресован студентам, обучающимся на бакалаврских программах российских университетов.

Вы выбрали разные профессии — инженеров, юристов, госслужащих, программистов. И все же знать хотя бы азы экономической грамоты вам тоже полезно и нужно. Столкновения с экономическими проблемами невозможно избежать в любой сфере деятельности. Где бы вы ни работали — в государственной организации или частной фирме, ваши занятость и заработки будут зависеть от состояния экономики и наличия денежных средств у государства или клиентов вашей фирмы, а также вашего умения реагировать на изменения того и другого.

Законы экономики определяют и то, как вы — уже в роли потребителя — сможете потратить или сберечь полученные вами доходы. Понимание этих законов, знание правил «экономической игры» помогут вам действовать более рационально и обдуманно, уберегут от частых ошибок.

Экономика — одна из самых интересных общественных наук. Она пытается постичь закономерности тех процессов, которые определяют жизнь каждого человека. Эти процессы очень сложны, и описать их в этом небольшом учебнике можно только в самых общих чертах. Но тем не менее хочется, чтобы он помог вам сориентироваться в мире экономики, понять, что вокруг вас происходит, где подстерегают беды, а где можно нащупать дорогу к благосостоянию.

Знакомство с основами экономической грамотности особенно важно в нашей стране, переживающей начиная с осени 2008 г. вместе со многими другими странами экономический кризис. Такие периоды всегда сопровождаются смятением умов, а экономика — одна из тех наук, которые помогают разобраться в вихре происходящих вокруг перемен и найти свое место в быстро меняющейся жизни общества.

Задача учебника — ввести вас в мир экономики, вооружить знаниями, которые позволят лучше понять, что означают лично для вас события, развертывающиеся в экономике страны и за ее пределами.

Если эта цель будет достигнута, значит, работа по его созданию была не напрасной.

Успехов вам в мире экономики и бизнеса!



## Как пользоваться учебником

Готовя эту книгу (представляющую собой адаптированный вариант моего одноименного учебника для пятилетних программ подготовки специалистов, издаваемого на протяжении многих лет), я понимал, что новый вариант будет использоваться при преподавании экономики студентам самых различных университетов и факультетов. Именно по этой причине мы с издательством «КноРус» поставили перед собой задачу обеспечить преподавателям, которые будут опираться на этот учебник, возможность гибко варьировать содержание курса в соответствии с конкретными задачами.

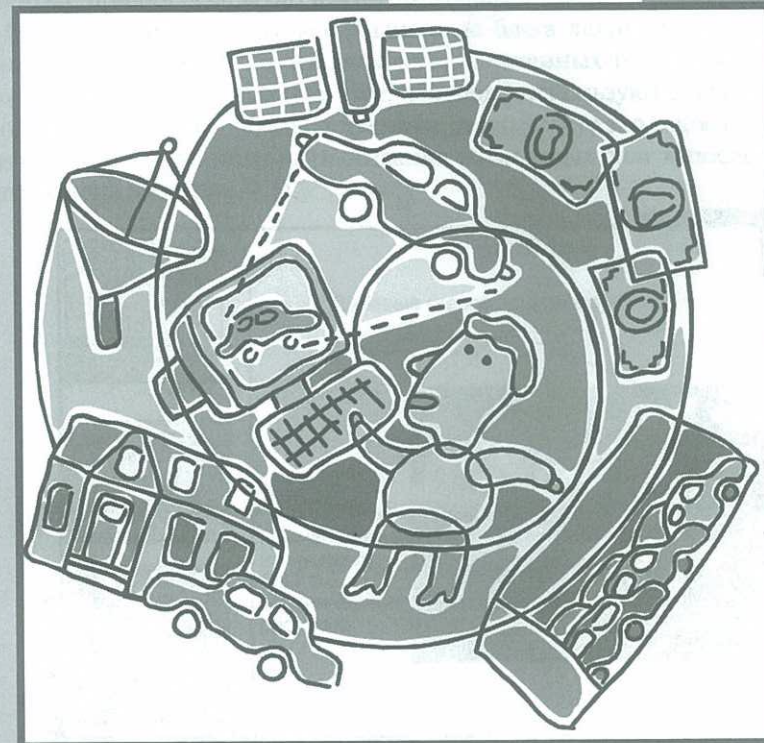
В большинстве глав имеется параграф, который носит унифицированное название — «Экономика в формулах и графиках». Здесь приводятся более сложные для понимания элементы экономической теории, в частности графики и формулы, требующие комментариев на лекциях. Эти параграфы предназначены тем студентам, чьи специальности предполагают более углубленное изучение инструментария экономической теории.

При этом мы исходили из того, что студентам экономических вузов и факультетов желательно все же использовать учебники, содержащие более развернутое описание математического аппарата изучения экономических процессов:

1. *Бомол У., Блайндер А.* Экономика. Принципы и политика. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика. М. : ИНФРА-М, 2009.
3. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономики. СПб. : Питер, 2009.
4. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. М. : Норма, 2008.
5. *Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д.* Экономика. М. : Вильямс, 2008.
6. *Сломан Дж., Сатклифф М.* Экономикс. СПб. : Питер, 2005.
7. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М. : Дело, 2002.

## РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ

# ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ



## ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИКИ

### 1.1. Что изучает экономическая наука

Для того чтобы жить, люди должны потреблять, т.е. удовлетворять различные потребности с помощью многообразных жизненных благ. Часть этих благ — воздух, солнечный свет, леса, дожди и т.п. — мы получаем от природы, причем бесплатно и без конкуренции: солнце светит всем.

Но в большинстве случаев жизненные блага люди все-таки производят. Деятельность по производству жизненных благ называется хозяйственной. Она состоит в том, что люди используют имеющиеся у них ограниченные производственные ресурсы (что это такое и какие они бывают — чуть ниже) для создания жизненных благ и последующего обмена ими (рис. 1.1).

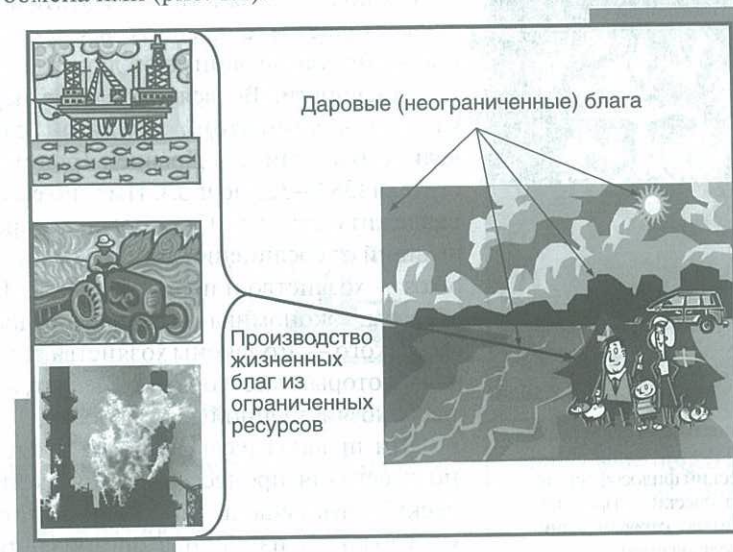


Рис. 1.1. Виды благ, потребляемых людьми

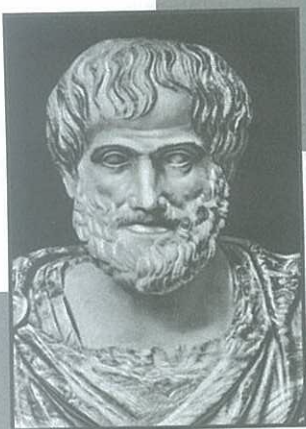


**Блага** — все, что используется людьми как средство удовлетворения своих нужд.

Осуществляя хозяйственную деятельность, люди все время взаимодействуют. Такое взаимодействие бывает успешным (они оказываются способны изготовить больше нужных им благ) или неуспешным (сотрудничество не удается, и объем созданных благ оказывается меньшим, чем мог бы быть). Что же определяет успех или неудачи людей в хозяйственной деятельности?

Поиск ответа на этот вопрос стал причиной рождения специальной науки — экономической теории, или, коротко, экономики. Эта наука пытается исследовать и описать мотивы и логику поведения людей в процессе создания, обмена и потребления жизненных благ. Все это нужно для того, чтобы научиться предсказывать последствия тех или иных хозяйственных решений. А это в свою очередь помогает найти наилучшие способы организации хозяйственной деятельности людей, а значит, создает условия для того, чтобы люди могли эффективнее сделать свою жизнь комфортной и продолжительной.

**Экономика (экономическая теория)** — наука, изучающая типичные мотивы и модели поведения людей в процессах производства, обмена и потребления жизненных благ.



**Аристотель** (384—322 до н.э.) — великий греческий философ, систематически разработавший все отрасли знания своего времени

Поскольку хозяйственная деятельность осуществляется с древних времен, то ее проблемы также занимают людей с глубокой древности. Во всяком случае первым ученым-экономистом принято считать великого мыслителя Древней Греции Аристотеля (384—322 до н.э.). Именно ему принадлежит сам термин «экономика», произошедший от соединения двух греческих слов: oikos — хозяйство и nomos — закон. Таким образом, «экономика» в переводе с древнегреческого — это законы хозяйства, т.е. правила, которым люди обычно следуют в процессе хозяйственной деятельности.

Эти правила изучают более 2 тыс. лет, но и сегодня процесс развития экономической науки еще не завершен — слишком уж сложна и изменчива организация хозяйственной деятельности человечества,

слишком дорого обходятся людям и целым странам ошибки в сфере экономической жизни.

В этой сфере есть три главных участника:

- 1) семьи (граждане);
- 2) фирмы;
- 3) государство (рис. 1.2).

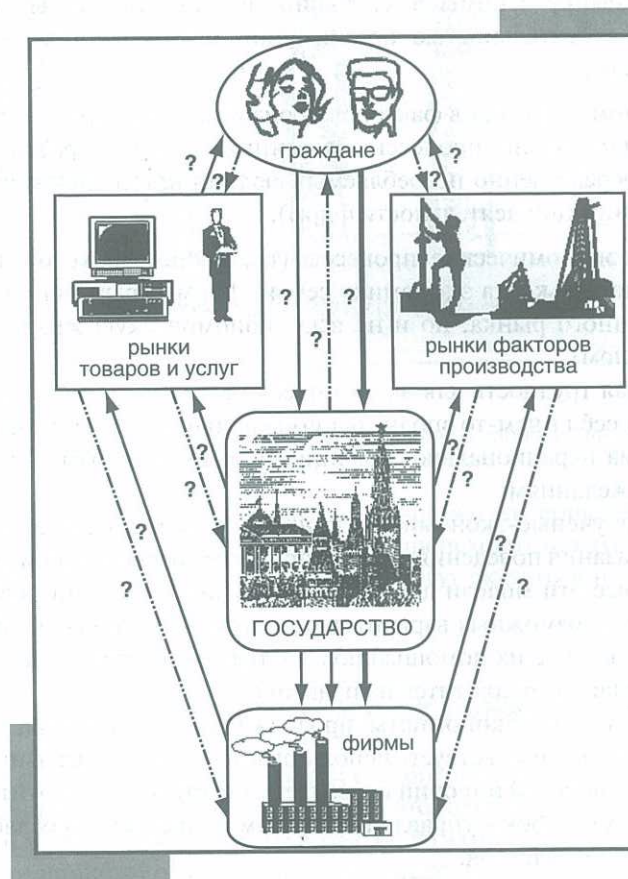


Рис. 1.2. Устройство экономики

Они взаимодействуют между собой, сознательно или неосознанно координируя свою деятельность. Способы такого взаимодействия (в том числе разнообразные рынки — формы обмена благами) складывались веками, и далее мы будем их обсуждать подробно.



Таким образом, круг проблем, исследуемых экономической наукой, естественным образом включает:

- 1) экономику семьи (т.е. экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет группа граждан страны — близких людей, живущих вместе, либо одинокий человек);
- 2) экономику фирмы (т.е. экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи);
- 3) экономику рынков факторов производства, товаров и услуг (т.е. экономические процессы, связанные с куплей-продажей благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм);
- 4) общеэкономические процессы (т.е. процессы, которые влияют не только на экономику семьи, фирмы, региона или определенного рынка, но и на всю экономическую жизнь страны в целом).

Основная трудность для экономической науки состоит в том, что люди ведут себя в чем-то вполне рационально и предсказуемо, а в чем-то — весьма нерационально, подчиняясь импульсивным и не всегда разумным желаниям.

Поэтому ученые-экономисты, конечно, пытаются создать модели для предсказания поведения людей в процессе хозяйственной деятельности, но все эти модели довольно приблизительны: они позволяют описать круг возможных вариантов развития экономических процессов, но не всегда с их помощью получается точно предсказать, какой из этих вариантов воплотится на практике.

Однако ученые-экономисты продолжают исследования, потому что история свидетельствует: использование даже неидеальных экономических моделей и теорий позволяет существенно сократить опасность грубых ошибок в управлении экономикой страны и ослабить их негативные последствия.

Современная экономическая наука — это фундамент, на который опираются решения государственных органов управления и рекомендации прикладных бизнес-наук (менеджмента, маркетинга, бухгалтерского учета, финансового менеджмента и др.), помогающих наиболее рационально организовать управление любой сферой жизни общества, например промышленностью (рис. 1.3).

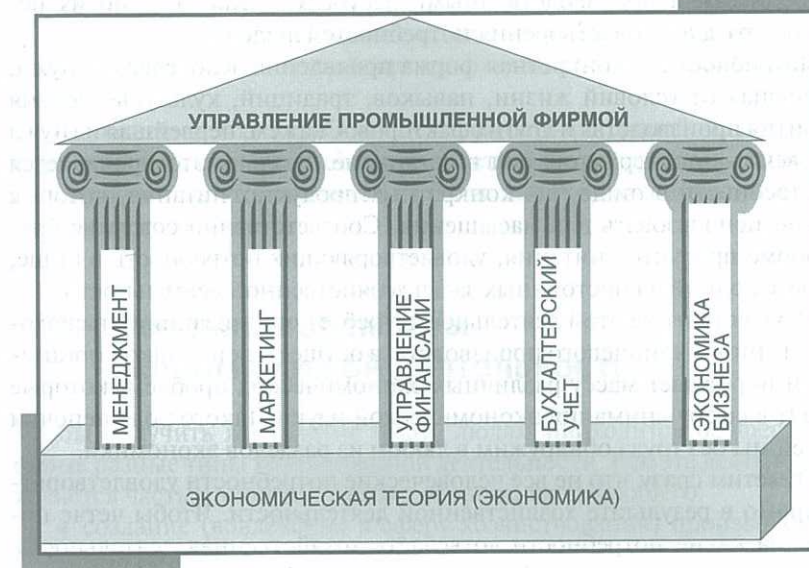


Рис. 1.3. Место экономической теории в организации управления промышленностью

Наконец, знание экономических основ жизни общества помогает любому человеку лучше понять, что происходит вокруг него и как те или иные экономические процессы могут сказаться на уровне его благосостояния.

## 1.2. Типы потребностей и их ранжирование

Главная из экономических проблем состоит в том, что все люди хотят жить лучше, комфортнее, а обеспечить это крайне трудно, потому что в любой момент хозяйственные возможности (производственные мощности предприятий и ресурсы природы, используемые в качестве сырья или основы для сельскохозяйственной деятельности) для создания жизненных благ безграничны. Этих ресурсов, как правило, недостаточно для удовлетворения всех потребностей жителей Земли, т.е. они ограничены (недостаточны) относительно потребностей людей.

Таким образом, постоянно возникает одна и та же экономическая проблема — как лучше, рациональнее распорядиться ограниченными



природными и производственными ресурсами? Как именно их использовать для удовлетворения потребностей людей?

**Потребности** — конкретная форма проявления человеческих нужд, зависящая от условий жизни, навыков, традиций, культуры, уровня развития производства и других факторов. Скажем, первейшая из нужд человека — поддержание сил в организме. Реально это проявляется в потребности в пище, т.е. конкретных продуктах питания, которые можно использовать для насыщения. Соответственно создание благ в форме продуктов питания, удовлетворяющих потребность в пище, является одной из постоянных задач хозяйственной деятельности.

Осуществление этой деятельности требует организации сельскохозяйственного и пищевого производств, а осуществление такой организации порождает массу различных экономических проблем, которые входят в сферу внимания экономической науки. Такого рода цепочки связей мы без труда обнаружим в любом из разделов экономики.

Отметим сразу, что не все человеческие потребности удовлетворяются прямо в результате хозяйственной деятельности. Чтобы четче понять, за какие потребности «отвечает» хозяйственная деятельность, воспользуемся специальной пирамидой потребностей, предложенной знаменитым американским социологом Абрахамом Маслоу. Как выглядит эта пирамида, показано на рис. 1.4.

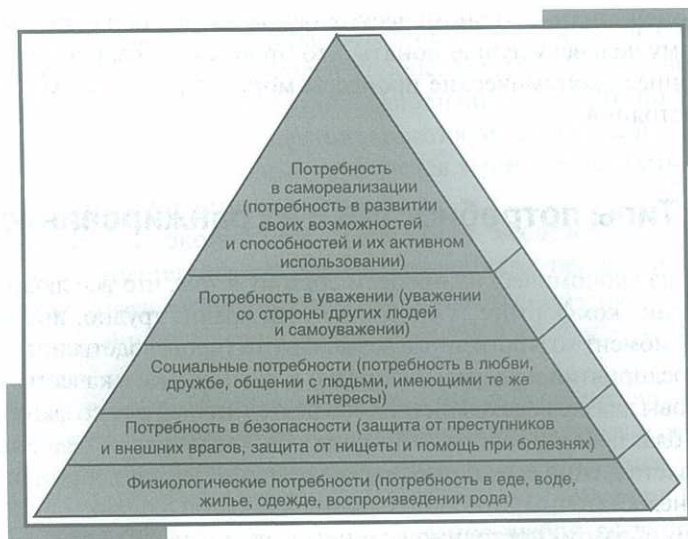


Рис. 1.4. Пирамида потребностей по Маслоу

Как видим, основу этой пирамиды образуют биологические потребности (в пище, воде, одежде, жилье, лечении). Удовлетворение именно этих потребностей — первейшая и постоянная задача хозяйственной деятельности.

Но, конечно, хозяйственная деятельность в большей или меньшей мере призвана помогать людям удовлетворять и другие их потребности, включая те, что находятся на более высоких ступенях пирамиды, например духовные.

### 1.3. Основные элементы экономической деятельности

Чтобы получить жизненные блага, людям приходится осуществлять самые разные типы хозяйственной деятельности. Вся эта деятельность является частью экономического оборота, включающего:

- создание (вовлечение в сферу хозяйствования) производственных ресурсов;
- производство с использованием производственных ресурсов;
- обмен (торговлю) созданными в результате производства благами или услугами;
- личное потребление произведенных потребительских благ людьми и воспроизводство капитала за счет вновь произведенного оборудования, минеральных удобрений для земельных угодий и т.п. (рис. 1.5).

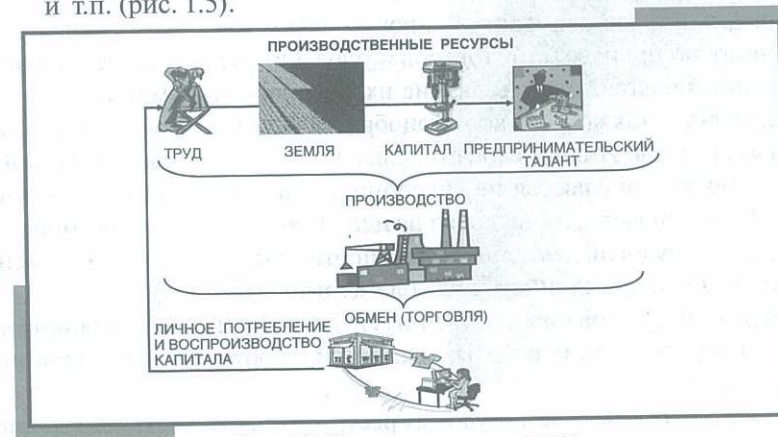


Рис. 1.5. Экономические ресурсы и их использование в экономическом обороте



К основным типам такой деятельности можно отнести производство товаров и услуг, а также обмен произведенными товарами.

Когда о производстве говорят инженеры, они понимают под этим деятельность людей по использованию технологий для преобразования природных материалов с помощью энергии в полезные блага. Когда о нем говорят экономисты, они вкладывают в это понятие несколько иной смысл.

С точки зрения экономической науки производство — это выгодный для всех его участников процесс соединения, т.е. комбинирования имеющихся у людей производственных ресурсов (факторов производства) с целью создания большего, чем прежде, объема желанных благ (товаров или услуг).

Производство — процесс комбинирования производственных ресурсов для создания товаров или услуг.

Для производства жизненных благ люди используют ресурсы природы, свой труд и специальные приспособления (инструменты, оборудование, производственные объекты и др.). Все это вместе носит общее название «факторы производства» или «производственные ресурсы».

Обычно принято выделять четыре основных вида факторов производства:

- 1) труд;
- 2) землю;
- 3) капитал;
- 4) предпринимательский талант.

Говоря о труде как факторе производства, мы имеем в виду деятельность по производству товаров и услуг. Она осуществляется людьми и предполагает использование их физических и умственных возможностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы. Иными словами, для организации производственной деятельности покупаются не способности людей как таковые — зарплатой оплачивается лишь право на использование этих способностей в процессе трудовой деятельности на протяжении некоторого времени для создания определенного вида благ (товаров или услуг).

**Труд** — использование умственных и физических способностей людей для осуществления работы, связанной с производством экономических благ.

Соответственно объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения страны и количества времени,

Говоря о земле как факторе производства, экономисты на самом деле имеют в виду все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для использования при производстве экономических благ. Объем природных ресурсов нельзя свести к единой шкале измерения, а размеры их отдельных элементов обычно выражаются площадями земель того или иного назначения, объемами водных ресурсов или полезных ископаемых в недрах.

**Земля** — все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для использования при производстве экономических благ.

Говоря о капитале, мы имеем в виду весь тот производственно-технический аппарат, который люди создали из вещества природы для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых им благ. Проще говоря, капитал состоит из зданий и сооружений производственного назначения, станков и оборудования, железных дорог и портов, складов и трубопроводов — всего, без чего невозможно реализовать современные технологии производства товаров или услуг. Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью (иначе не получается — нельзя же, в самом деле, складывать штуки станков, тепловозов и гидроагрегатов).

**Капитал** — весь производственно-технический аппарат, который люди создали из вещества природы для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых им благ.

Для удобства анализа экономических процессов нередко из труда выделяют еще одну, особую, разновидность факторов производства — **предпринимательский талант (предпринимательство)**. Так мы будем обозначать услуги особого рода, которые способны оказывать обществу люди, наделенные таким талантом. Эти услуги состоят в умении создавать новые, успешно работающие коммерческие организации, называемые фирмами, для производства и распределения благ, реально необходимых людям или другим фирмам. Таким талантом, например,



Андрей Коркунов — создатель ныне широко известного бренда шоколадных конфет «А. Коркунов»



явно одарен известный российский предприниматель Андрей Коркунов, создавший ныне широко известный бренд шоколадных конфет «А. Коркунов».

— **Андрей Николаевич, как Вам пришло в голову начать собственное дело?**

— Моя офицерская карьера закончилась в 1991 г. Но на самом деле я не был настоящим военным, я не заканчивал военных училищ. Я просто был военным инженером на одном из оборонных предприятий. Обычная история: когда у военно-промышленного комплекса закончились заказы, работы в конструкторском бюро не стало. Я написал рапорт и ушел из армии. Организовал кооператив и стал заниматься пошивом джинсов. Потом, когда это стало невыгодно, перешел на куплю-продажу продуктов питания. Среди продуктов питания, которыми я торговал, всегда присутствовал шоколад.

— **Тысячи людей в России торгуют шоколадом, а шоколадным королем стали только Вы.**

— А мне не очень нравилось только торговать, мне хотелось иметь собственное производство. Я прикинул, что бы мне производить: оргтехнику, телевизоры, черные металлы? Металлургический комбинат я при приватизации не купил, а построить его уже не смогу. Завод «Панасоник» я тоже не в состоянии был построить. Выходило, что из всего спектра товаров, которые я умел продавать, производить я могу только шоколад.

Шоколад мне поставлял итальянский партнер. Я предложил ему наладить совместное производство, он согласился. Мы заключили джентльменский договор: мы строим здание, он поставляет технологию. Но в 1998 г. итальянец испугался дефолта и вышел из проекта, я был вынужден в одиночку искать и технологию, и технологов. И в результате в 1999-м мы без итальянского партнера собственными силами закончили строительство Одинцовской фабрики. Поставили новое здание, ввели новое оборудование...

— **В России возможно вести честный бизнес?**

— Есть основа бизнеса — ты должен быть честен перед своим партнером. Ты должен быть жестким — отстаивать в первую очередь свои интересы. И иметь достаточную кредитную историю — историю доверия к своей компании. Некоторые считают: подумаешь, там обманул, тут подвел — скоро забудется. Ничего подобного! Мир бизнеса, особенно кондитерский, — очень тесный. Меня знают сегодня и в России, и во всей Европе. И я знаю: у нашей компании хорошие имидж и репутация. Это создавалось еще в те годы, когда мы шили джинсы.

Мы вернули кредиты всем банкам. Мы никого никогда не обманули. Когда я выступаю, то совершенно спокойно смотрю людям в глаза — на свете нет человека, который бы сказал: «Коркунов, ты меня когда-то обманул, ты мне должен»<sup>1</sup>.

*В начале 2007 г. А. Коркунов продал принадлежащую ему Одинцовскую кондитерскую фабрику американской компании Wrigley, которая и приобрела 80% фабрики за 300 млн дол. (остальное было выкуплено в течение 2008—2009 гг.). А Андрей Коркунов тут же взялся за новый предпринимательский проект — занялся производством сухариков. По данным исследовательской компании ACNielsen, его сухарики «Воронцовские» за четыре месяца 2007 г. заняли более 4% этого сегмента российского рынка.*

**Предпринимательский ресурс** — трудовые услуги особого рода, которые способны оказывать обществу люди, наделенные предпринимательским талантом.

Измерить объем предпринимательского ресурса, т.е. число людей, наделенных особой комбинацией способностей, практически невозможно. Однако косвенное представление о нем можно получить на основе данных о численности владельцев фирм, не только создавших их на свои деньги, но и осуществляющих личное руководство ими.

Что же это за способности?

1. Повышенное чутье к нуждам рынка — умение правильно оценивать, какие новые товары можно в настоящее время с успехом предложить вниманию покупателей или какие технологии производства уже имеющихся на рынке товаров стоит внедрить, чтобы добиться наибольшей выгоды.
2. Готовность принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и некупаемости усилий и времени, потраченных на его реализацию.
3. Талант использовать другие факторы производства для создания нужных обществу благ.

Отметим сразу, что наемный руководитель, или менеджер, не может быть назван предпринимателем — он ведет дело не на свои деньги и в случае неудачи несет куда меньшие потери, чем владелец фирмы. Менеджер может потерять только свою должность и заработную плату. Владелец фирмы рискует всеми деньгами, которые он вложил некогда в ее создание.

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

<sup>1</sup> URL : 2002.novayagazeta.ru/nomer/2002/93n/n93n-s18.shtml.



факторов производства — информация. В данном случае под информацией мы понимаем все те знания и сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики. Объем этого ресурса точному измерению не поддается, хотя его ценность огромна. При этом данный фактор производства достаточно специфичен: с одной стороны, от потребления он не убывает (хотя может терять ценность), с другой — его производство точно так же требует издержек других ресурсов.

Может показаться странным, что в состав производственных ресурсов (факторов производства) экономическая наука не включает деньги. Ведь вроде бы понятно, что без денег осуществлять хозяйственную деятельность практически невозможно.

Однако дело в том, что деньги как таковые никоим образом не участвуют в самом процессе создания благ — они лишь помогают его организовать. Труд, земля, капитал и предпринимательский ресурс, напротив, являются теми элементами, без комбинирования которых невозможно создать материальное благо или услугу.

Совершенствуя способы использования экономических (производственных) ресурсов (факторов производства), человечество в конце концов положило в основу своей хозяйственной деятельности два важнейших элемента:

- 1) специализацию;
- 2) обмен (торговлю).

**Специализация** — сосредоточение определенного вида деятельности в руках определенных людей или фирм.

Мы можем говорить о разных типах и уровнях специализации:

- 1) труда отдельных людей;
- 2) деятельности фирм;
- 3) экономики страны в целом (или ее отдельных регионов).

В основе данной пирамиды лежит специализация труда людей, основанная на принципах, отточенных за долгие века развития хозяйства.

Важнейшими из этих принципов следует считать следующие:

- сознательное разделение труда между людьми;
- обучение людей новым профессиям и навыкам;
- возможность кооперации, т.е. сотрудничества ради достижения общей конечной цели (например, создания нового самолета или автомобиля).

Разделение труда постоянно меняется, а сама схема специализации становится все более сложной. Например, единая когда-то профессия — рабочий промышленного предприятия — сегодня распалась

на массу специализаций, и скорее всего эта детализация будет и далее углубляться по мере усложнения технологий и оборудования (табл. 1.1).

Таблица 1.1

**Номенклатура рабочих специальностей в Российской Федерации**

Аккумуляторщик (код 10047)	Аппаратчик химводоочистки (код 11078)
Водитель погрузчика (код 11453)	Водитель электро- и автотележки (код 11463)
Газорезчик (код 11618)	Газосварщик (код 11620)
Контролер сварочных работ (код 13057)	Кочегар производственных печей (код 13154), кочегар технологических печей (код 13162)
Лифтер (код 13413)	Машинист компрессорных установок (код 13775)
Машинист крана (крановщик)	Машинист холодильных установок (код 14341)
Монтажник электрических подъемников (лифтов) (код 14656)	Оператор котельной (код 15643)
Оператор пульта управления оборудованием жилых и общественных зданий (код 15957)	Оператор электронно-вычислительных и вычислительных машин (код 16199)
Промышленный альпинист (код 17412)	Сборщик стеклопакетов (код 18269)
Сварщик на машинах контактной (прессовой) сварки (код 18338)	Слесарь по эксплуатации и ремонту газового оборудования (код 18554)
Слесарь-ремонтник (код 18559)	Стропальщик (код 18997)
Чистильщик (код 19555)	Электрогазосварщик (код 19756)
Электромеханик по лифтам (код 19778)	Монтаж, обслуживание и ремонт электрооборудования
Электросварщик на автоматических и полуавтоматических машинах /лицензия/ (код 19905)	Электросварщик ручной сварки (код 19906)
Тракторист (код 19203)	Рабочий зеленого строительства (код 17530)
Уборщик производственных и служебных помещений (код 19258)	Оператор механизированных и автоматизированных складов
Рабочий по комплексному обслуживанию и ремонту зданий	Оператор заправочных станций (код 15594)



*Окончание*

Машинист двигателя внутреннего сгорания (газопоршневого агрегата (ГПА) (код 13689)	Персонал, обслуживающий санитарно-технические системы и оборудование
Персонал, обслуживающий объекты газоснабжения	Персонал, обслуживающий сосуды, работающие под давлением
Персонал, обслуживающий установки безстарного хранения муки	Персонал, обслуживающий системы вентиляции и кондиционирования
Рабочие, выполняющие работы на высоте	Работники пищеблоков

При этом в нормальных условиях специализация ведет к тому, что осуществление каждого вида деятельности сосредоточивается в руках тех людей или фирм, которые справляются с этим лучше других (скажем, тратят на это меньше времени или ресурсов либо добиваются лучшего качества).

Впервые специализация труда возникла примерно 12 тыс. лет назад, когда произошла Великая аграрная революция. Именно тогда люди впервые обнаружили: возделывание сельскохозяйственных культур позволяет не умирать с голоду и при оседлой жизни, а значит, можно более не кочевать в поисках пищи и построить свой дом. Началось разграничение обязанностей, которые исполняли те или иные члены племени: появились люди, которые занимались либо только охотой, либо только разведением скота, либо только земледелием.

Иными словами, стала складываться специализация труда, ставшая в конце концов основой современной цивилизации.

Ныне же перечни специальностей включают многие тысячи профессий. Подавляющее большинство из них требует обучения (иногда многолетнего) особым навыкам и приемам труда.

Специализация оказалась главным способом повышения производительности всех ресурсов (факторов производства), которые люди применяют для производства нужных им экономических благ. Тому есть несколько главных причин.

1. Все люди от природы отличаются друг от друга и наделены разными способностями, поэтому они неодинаково приспособлены к выполнению тех или иных видов работ. Специализация позволяет каждому человеку находить ту сферу деятельности, тот вид работы, ту профессию, где его способности проявятся наиболее полно, а труд наименее тягостен.

2. Специализация позволяет людям добиваться все более высокого уровня профессионализма в избранной деятельности, а значит, изготавливать блага или оказывать услуги со все более высоким уровнем качества.
3. Рост профессионализма позволяет тратить на изготовление благ (оказание услуг) меньше времени и избегать его потерь при переключении с одного вида работ на другой.

Повышение производительности, т.е. эффективности использования ресурсов дает возможность за одно и то же время произвести больше нужных людям благ и тем самым ускорить рост благосостояния.

**Производительность** — объем благ, который удается получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени. Например, производительность труда — то количество изделий, которое рабочий может произвести в единицу времени (в день, месяц, год). А производительность земли будет измеряться весом урожая, полученного в год с 1 га пашни.

Именно благодаря специализации труда и росту на ее основе производительности люди впервые начали постоянно получать больше благ, чем им было нужно для личного потребления. Так появилась возможность перехода от случайного и нерегулярного обмена имевшимися у них благами к постоянной торговле всеми видами экономических благ.

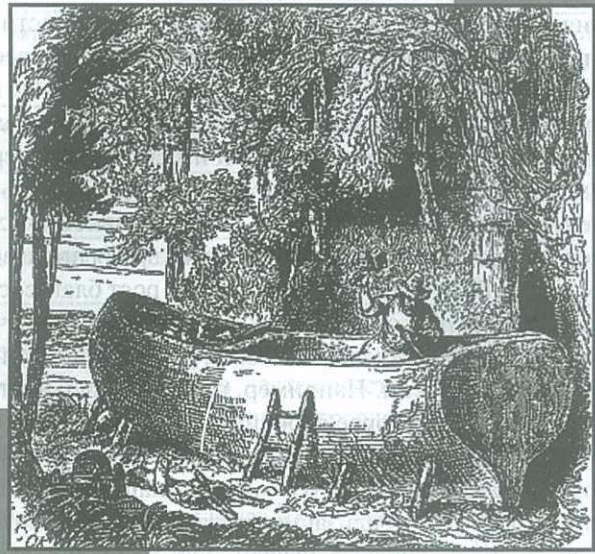
Человек может получить весь набор желаемых им благ только двумя мирными способами:

- 1) изготовить все, что ему нужно, самостоятельно (такой способ организации жизни называют экономисты обычно натуральным хозяйством или самообеспечением);
- 2) часть благ изготовить самостоятельно, а остальное выменять у других на те блага, которые он создал собственным трудом.

Постепенно люди обнаружили: второй способ предпочтительнее. Так возник обмен — способ распределения изготовленных благ между теми, кто их хотел бы получить.

**Цель обмена (торговли)** — передача произведенных благ тем, кто желает их получить и имеет на это право в соответствии с определенными критериями (например, по принципу «всем поровну» или «получает тот, кто может заплатить сложившуюся цену»). Благодаря обмену люди получают те разнообразные блага, которые им нужны для поддержания жизни и способности трудиться дальше, воспроизводства людского рода, а также получения удовольствия.





Классическим описанием первого способа хозяйствования — полного самообеспечения (натурального хозяйства) — служит история моряка **Робинзона Крузо**. Оказавшись в одиночестве на необитаемом острове, он был вынужден все делать самостоятельно, осваивая множество разнообразных навыков

Причина такой выгоды проста: рост производительности на основе специализации позволяет увеличить объем производимых благ. И если дополнительно блага, произведенные одним, использовать для обмена на блага, изготовленные другими, то в результате можно получить в свое распоряжение больший объем разнообразных благ, чем под силу изготовить для себя самостоятельно.

Этот результат развития специализации побудил людей не заниматься обменом от случая к случаю, а сделать его основой своей жизни. Иными словами, люди обнаружили, что самый древний образ жизни — натуральное хозяйство (когда семья производит все блага для себя сама) — не самый рациональный способ обеспечения благосостояния. Куда лучший результат приносит изначальная ориентация на производство товаров и услуг для регулярного обмена с другими производителями.

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

**Услуга** — нематериальное благо, имеющее форму полезной людям или фирмам деятельности.

При такой организации хозяйственной деятельности и человеку, и фирме выгодно заниматься изготовлением только тех нужных людям благ, которые они способны изготавливать лучше других (с абсолютно или относительно меньшими затратами ресурсов или с лучшим качеством). Тогда все остальные нужные блага можно получить с помощью обмена.

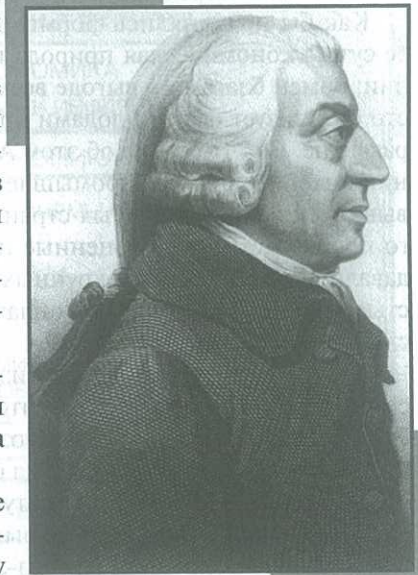
**Умение обмениваться благами** — уникальная особенность людей, отличающая их от других обитателей Земли не в меньшей мере, чем прямохождение или способность мыслить.

Именно регулярный обмен товарами и услугами лежит в основе важнейшей сферы деятельности людей — торговли, т.е. обмена благами в форме купли-продажи товаров и услуг. Торговля соединяет людей и хозяйственные организации, специализирующиеся на производстве определенных товаров или оказании различных услуг, в единое целое — хозяйство страны или планеты. Без торговли развитие специализации оказалось бы невозможным, а значит, людям было бы труднее добиваться увеличения объема доступных им экономических благ.

**Торговля** — добровольный и взаимовыгодный обмен результатами специализированного производства благ в форме купли-продажи.

Более того, только сочетание специализации и торговли позволило разрешить противоречие между стремлением людей получить в свое пользование огромное разнообразие различных благ и способностью каждого человека производить лишь ограниченный их ассортимент.

Действительно, если вы взглянете на свою комнату, то обнаружите блага, созданные в результате мно-



Великий шотландский экономист **Адам Смит** (1723—1790), говоря об обмене как особенности именно людей, однажды весьма остроумно подметил: «Никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой...»



жества видов специализированного труда: строителя, мебельщика, производителя стекла, изготовителя посуды, столяра, электрика, машиностроителя, производителя бумаги, печатника и т.д.

Ни один человек не способен овладеть всем множеством профессий, необходимых для создания того разнообразия благ, которым мы сегодня пользуемся. Кроме того, создание каждого блага требует определенного времени, а продолжительность жизни людей ограничена. Если бы человек создавал все блага для себя сам, то многие свои потребности он смог бы удовлетворить в лучшем случае лишь на склоне дней.

Напротив, сочетание специализации и регулярного обмена плодами специализированного труда дает возможность людям получать блага, во-первых, в большем объеме, во-вторых, в большем ассортименте и, наконец, быстрее.

Как бы ни менялись формы организации современной торговли, ее суть, экономическая природа и сегодня те же, что и на заре истории: обмен благами к выгоде всех сторон. При этом торговля не просто организует обмен плодами производства, но и сама влияет на его развитие. Вот что писал об этом Адам Смит, анализируя историю возникновения крупной промышленности: «Жители торговых городов вывозили из более богатых стран утонченные товары мануфактурного производства и драгоценные предметы роскоши и таким образом давали пищу тщеславию крупных землевладельцев, которые с жадностью покупали эти товары и оплачивали их огромными количествами сырого продукта своих земель...»

Когда же употребление этих изделий стало настолько общераспространенным, что вызвало значительный спрос на них, купцы, чтобы сэкономить на затратах по перевозке, пытались основать производство подобного рода товаров у себя на родине».

Любопытно, что эти слова актуальны и для российской экономики. Это хорошо видно на примере рынка легковых автомобилей, которые вначале поступали в Россию из-за рубежа. Когда же объем российского авторынка стал весьма значительным (превысил 2 млн новых машин в год), иностранные компании в начале XXI в. срочно начали строить в нашей стране сборочные заводы, поскольку стало выгоднее ввозить машинокомплекты для сборки на месте, чем готовые автомобили (в последнем случае половина объема груза — воздух в салоне). Так рост авторынка потянул за собой рост автопроизводства.

Развитие производства и торговли является важнейшим условием роста благосостояния граждан, но само это развитие может быть обе-

спечено лишь при определенных условиях. О том, что это за условия, мы расскажем дальше.

## ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

В составе экономической науки принято различать:

- 1) экономику семьи (т.е. экономические процессы, связанные с хозяйством, которое ведет одинокий человек или группа близких людей, живущих вместе);
- 2) экономику фирмы (т.е. экономические процессы, связанные с деятельностью организаций, производящих блага для продажи);



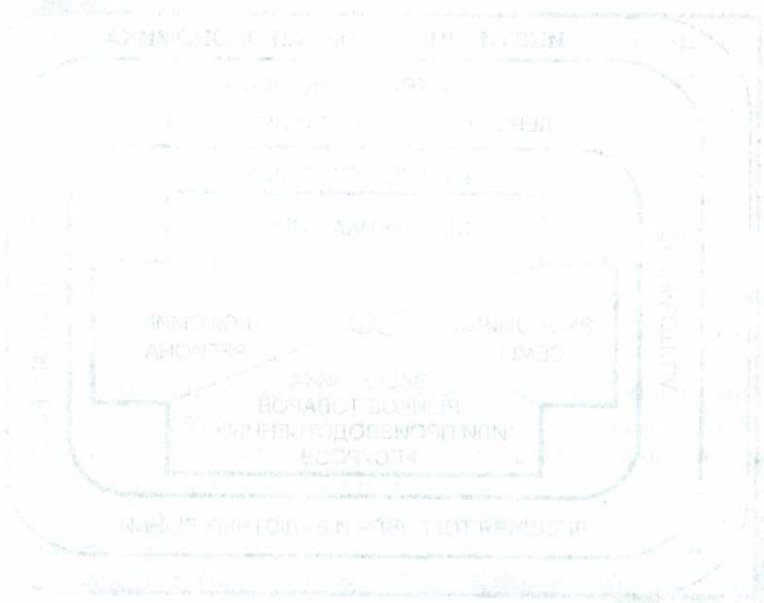
Рис. 1.6. Основные проблемы и разделы экономической науки

- 3) экономику региона (т.е. экономические процессы, связанные с деятельностью фирм, расположенных в определенном регионе страны, и людей, которые там живут);
- 4) экономику рынков факторов производства, товаров и услуг (т.е. экономические процессы, связанные с куплей-продажей



благ, непосредственно потребляемых людьми или используемых для организации деятельности фирм);

- 5) макроэкономику (т.е. общеэкономические процессы, которые влияют не только на экономику семьи, фирмы, региона или определенного рынка, но и на всю экономическую жизнь страны в целом);
- 6) институциональную экономику (т.е. законы, обычаи, традиции и прочие писанные и неписанные правила поведения людей, которые существенно влияют на их действия в мире хозяйственной деятельности) (рис. 1.6).



## РАЗДЕЛ ВТОРОЙ

# МИКРОЭКОНОМИКА





## ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

### 2.1. Ограниченность ресурсов

Природа человека такова, что его желания и потребности постоянно возрастают. Например, вашим прадедушкам и прабабушкам верхом счастья казалась отдельная комната в коммунальной квартире (ведь там есть водопровод и туалет не во дворе). Ваши деды и бабушки мечтали уже об отдельном жилье и радовались квартирам в панельных пятиэтажках. А сегодня по всей стране люди с высокими доходами строят для себя загородные дома, а самые богатые считают, что достойное жилье — виллы в курортных районах или за рубежом.

Но экономическая наука фиксирует не просто линейный рост объема одних и тех же потребностей. Дело еще и в том, что со временем у людей появляются и потребности в благах совершенно новых типов (скажем, у тех, кто жил в XIII в., не возникало потребности в телевизоре, а сегодня без него трудно представить себе современную жизнь).

Определить границы человеческих потребностей настолько сложно, что в целом можно считать их безграничными.

Иначе обстоит дело с возможностями удовлетворения этих потребностей. Мы уже выяснили, что объем производственных ресурсов, которые человечество может использовать для удовлетворения своих потребностей, достаточно жестко ограничен. Важно подчеркнуть, что мы говорим об ограниченности именно в экономическом, а не чисто физическом смысле.

Известно, что в недрах Земли есть не более 140 млрд т нефти и к 2030 г. будет исчерпано 80% этих запасов. Это информация лишь о **физической ограниченности** данного ресурса. Если бы он был людям не нужен, то нас бы совершенно не волновала его физическая ограниченность (никто же не тревожится по поводу мировых запасов песков в пустынях!).



Однако люди активно используют нефть как сырье для производства топлива и химических материалов. И если бы нефть имелась у всех стран мира и была столь же доступна, как воздух или солнечный свет, то масштабы ее потребления были бы неизмеримо больше, чем сегодня. Но для добычи дополнительного объема нефти из недр Земли в тех странах, где ее месторождения имеются, необходимо потратить массу других ограниченных ресурсов:

- электроэнергию для бурения скважин или выкачивания нефти из глубин месторождения;
- труд нефтяников;
- металл, из которого изготавливают нефтяное оборудование и трубы нефтепроводов;
- капитал в форме оборудования для извлечения нефти из недр и т.д.

Следовательно, нефть достается только тому, кто либо сам обладает всеми этими ресурсами, либо способен заплатить за то, чтобы другие эту нефть добыли и доставили ему.

Вот почему экономическую проблему образует не физическая, а экономическая ограниченность ресурса. Под экономической ограниченностью мы понимаем:

- недостаточность предложения ресурса относительно потребностей людей;
- необходимость для получения этого ресурса осуществить затраты иных — столь же ограниченных — ресурсов (напрямую или путем оплаты затрат, осуществленных другими людьми и фирмами).

Таким образом, хозяйственная деятельность человечества несколько напоминает вечное перекраивание тришкина кафтана — чтобы удовлетворить одну потребность, приходится изымать ресурсы из сферы удовлетворения других. Конечно, благодаря росту возможностей и объема используемых ресурсов человечество постоянно увеличивает размер своего «кафтана» и потому чувствует себя в нем все лучше и лучше.

Но проблема распределения ограниченных ресурсов между соперничающими за право их получения сферами использования (сферами создания различных благ) остается по-прежнему актуальной.

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



Этот детский рисунок очень точно передает смысл понятия экономической ограниченности: червячков-то на свете много, но вот тут — прямо перед носом у рыбок — он один и так желанен им всем одновременно...

Раз ресурсы ограничены, а потребность в благах — нет, то человечество в мире экономики постоянно сталкивается с необходимостью делать выбор: на что тратить ограниченные ресурсы, т.е. как их использовать наиболее рационально.

Рационально в том смысле, чтобы из ограниченных ресурсов получить как можно больше именно тех благ, которые людям нужны и за которые они способны заплатить. Необходимость решения именно этой задачи породила прогресс науки и техники, совершенствование способов координации деятельности людей в процессе производства и распределения — все то, что называется экономическим развитием или хозяйственным прогрессом цивилизации.

Несмотря на то что человечество смогло добиться такого прогресса и резко увеличить объемы производства материальных благ, и сегодня по-прежнему трудно представить, что когда-нибудь станет возможным удовлетворить все потребности всех людей в полном объеме. А дефицит ресурсов остается все такой же острой проблемой для неуклонно растущего населения планеты Земля.

Мы уже упоминали выше, что человечество удовлетворяет свои потребности за счет благ двух видов:

- 1) даровых (природных);
- 2) экономических.



**Даровые блага** отличаются тем, что их объем больше потребностей людей, а потребление их одними не приводит к их нехватке для других. Примерами даровых благ являются воздух (хотя и он способен превратиться в экономическое благо, если, скажем, для его очистки и охлаждения в помещении установить кондиционер), солнечный свет, ветер, дожди, орошающие посевы, и т.п.

Но большинство благ, которые нужны людям, в прямом виде в природе не встречается, а значит, их необходимо изготавливать специально. При этом масштабы изготовления обычно меньше, чем текущие потребности в этих благах (например, в России построить такое количество благоустроенного жилья, чтобы обеспечить им всех, кто живет в обветшавших зданиях, практически невозможно не только за год, но и за несколько лет).

Такие ограниченные по отношению к объему потребности блага принято называть экономическими. Термин «экономические блага» обязан своим рождением тому факту, что расширение масштабов производства именно этих благ является основной заботой всей экономической системы цивилизации.

**Ограниченные (экономические) блага** — средства удовлетворения человеческих потребностей, которые могут быть созданы лишь путем затраты факторов производства и получены, как правило, лишь на основе обмена.

Соответственно исследование последствий, вызванных ограниченностью экономических благ, и способов, позволяющих использовать ограниченные ресурсы наилучшим образом, стало основной проблемой для экономической науки.

## 2.2. Основные последствия ограниченности ресурсов

Особая сложность в организации экономической деятельности связана с тем, что подавляющее большинство ресурсов универсально. Это значит, что они могут быть использованы для изготовления самых различных благ. Из одной и той же железной руды можно изготовить сталь для космического корабля и жести для крыши садового домика. На одном и том же участке земли можно построить клинику или казино. Один и тот же человек может овладеть специальностью повара или слесаря и т.д. Но при этом один и тот же объем ресурса не может быть использован даже дважды — выбирая какой-то вариант его использования, приходится от всех остальных отказываться.

Но раз желания людей всегда безмерно разнообразны, а экономические ресурсы в любой момент времени ограничены и могут быть использованы для производства множества разнообразных благ только альтернативно (либо-либо), то весь строй экономической жизни человечества определяется двумя обстоятельствами:

- 1) ограниченные блага и ресурсы для их производства необходимо каким-то образом распределить между всеми, кто в них заинтересован;
- 2) выбор любого варианта распределения (использования) ограниченных благ и ресурсов для их производства означает, что все остальные варианты просто отбрасываются — реализовать их становится невозможно.

Эти два обстоятельства побуждают людей вновь и вновь сопоставлять различные варианты использования ограниченных ресурсов и искать способы распределять их между бесчисленными видами своих потребностей самым лучшим образом. Соответственно экономическая наука ищет методы выбора оптимальных способов организации хозяйственной деятельности с использованием ограниченных ресурсов и тем самым помогает людям совершать такой выбор с минимальным количеством ошибок.

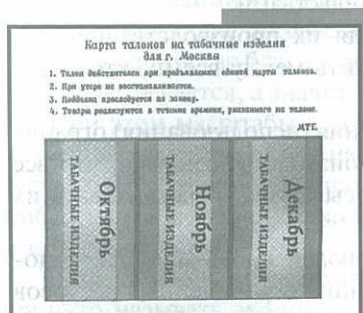


Человечество перепробовало разные способы решения этой проблемы и соответственно организации экономической деятельности. С некоторым упрощением можно выделить четыре основных способа распределения ограниченных ресурсов и благ:

- 1) на основе насилия по принципу «права сильного»;
- 2) на основе нормирования и внеэкономических принципов (по карточкам, «визиткам» жителей данного города, принадлежности к той или иной общественной группе);



- 3) по принципу очереди — благо достается тому, кто раньше встал в очередь за ним;
- 4) на основе экономического соревнования, называемого чаще конкуренцией.



По таким талонам в конце 1980-х гг. жители СССР могли получить ежемесячно ограниченное количество дефицитных товаров: табачных изделий, сахара, колбасы, водки и т.д.

**Конкуренция** — экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.

Исторически человечество начало поиски способа распределения ограниченных ресурсов с реализации «права сильного», пришедшего к нам из мира животных (именно так делится добыча в стае обезьян или волков — лучший кусок достается физически наиболее сильной особи, т.е. вожаку).

Поскольку польза, которую человек приносит обществу, уже давно напрямую не связана с его физической силой, людям пришлось искать другие способы распределения благ. Это привело человечество к принципу экономической соревновательности (конкуренции), когда производственные ресурсы и жизненные блага достаются тому, кто способен доказать свое право на них экономическими аргументами (например, способностью заплатить продавцу больше, чем остальные).

Вся жизнь в мире экономики построена сегодня именно на основе конкуренции, т.е. постоянного соревнования за право получить тот или иной вид ресурсов в свою собственность.

В борьбе за одно и то же рабочее место с высоким уровнем оплаты люди конкурируют друг с другом, выдвигая в качестве конкурентных преимуществ опыт или квалификацию. Фирмы, производящие сходные товары, конкурируют за деньги покупателей, выдвигая в качестве аргументов достоинства своей продукции. Покупатели, желающие купить модную новинку, поставляемую на рынок пока в ограниченном количестве, конкурируют за право стать ее владельцем, предлагая продавцам более высокую плату, и т.д.

Достоинства конкуренции состоят в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов всех видов (производственных и потребительских) в зависимость только от одного — наличия

суммы денег, достаточной, чтобы эти ресурсы купить. Рыночная экономика позволяет бороться за ее получение — и соответственно за доступ к ограниченным благам — в идеале каждому человеку или каждой фирме. Это исключает (или, по меньшей мере, сильно ограничивает) внеэкономическую дискриминацию, когда ограниченные (дефицитные) ресурсы и блага достаются либо только начальникам, либо тем, кто ухитрился первым занять очередь. Например, фирма может победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей, если создаст товар с лучшими свойствами или научится изготавливать его с меньшими затратами, что позволит продавать его дешевле, чем у конкурентов. В конкуренции же покупателей за дефицитный товар побеждает тот, кто сумел стать особенно ценным работником с высокой зарплатой. Таким образом, этот человек может предложить за дефицитный товар наивысшую цену и получить его, выиграв конкуренцию у других покупателей.

Конечно, и этот способ организации экономической жизни тоже не лишен недостатков. В частности, конкуренция способна порождать чрезмерные различия в уровнях благосостояния граждан, и потому издавна раздавались призывы заменить этот принцип распределением «по справедливости», что чаще всего понималось большинством людей как распределение «поровну».

В наиболее крупных масштабах попытка создать всеобъемлющую систему распределения «по справедливости» была предпринята как раз в истории нашей страны — в период существования СССР. Увы, вот к чему привела эта система:

- 1) на место экономического соревнования в распределении благ пришло соревнование простых граждан за то, кто первым займет место в бесчисленных очередях за вечно дефицитными товарами;
- 2) сформировалась более или менее скрытая система льгот и привилегий в получении товаров, жилья, медицинских услуг для одних категорий граждан (функционеров компартии и высших госчиновников) в ущерб другим.

Анализируя влияние ограниченности ресурсов на выбор любого варианта их распределения, экономисты обнаружили, что основой этого выбора обычно является стремление людей действовать рационально.

Под рациональностью экономического поведения экономисты имеют в виду, что здравомыслящий человек чаще всего выбирает из



множества вариантов действий тот, который может принести лично ему большую выгоду, чем остальные (отвергаемые) альтернативы.

В повседневной жизни такой выбор наиболее выгодной линии поведения мы делаем чаще всего неосознанно. Но в сфере производства или коммерции, напротив, подобные задачи решаются всегда осознанно, а часто и с применением достаточно сложных математических расчетов и моделей. Именно это в конце концов позволило экономистам сделать некоторые выводы о мотивах поведения человека в сфере хозяйственной деятельности (исследование этих мотивов продолжается и по сей день — уж слишком сложна тема!) и использовать эти выводы для практических рекомендаций государственным чиновникам и руководителям бизнеса.

### 2.3. Мотивы поведения людей в сфере экономики

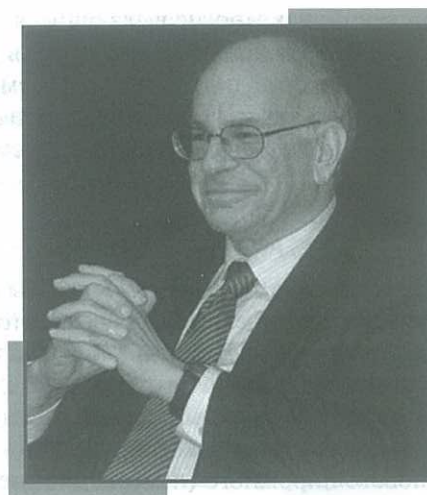
Исследование логики поведения людей в мире производства, обмена и потребления сегодня является сферой внимания сразу нескольких направлений науки:

- классической экономической теории;
- социологии;
- институциональной экономики;
- нейрoэкономики.

**Институциональная экономика** — отрасль экономической науки, которая изучает влияние на хозяйственную деятельность таких факторов, как законодательство, традиции, обычаи, нравы, культура отношений между людьми.

**Нейрoэкономика** — научное направление, использующее методы социальных экспериментов и аппаратного наблюдения за процессами в мозге человека для выявления реальных механизмов принятия людьми экономических и иных решений.

Целостной и непротиворечивой теории, объединяющей выводы ученых всех этих научных школ, пока еще не создано, и потому для описания мотивов и закономерностей поведения людей в сфере хозяйственной деятельности до сих пор чаще всего используются модели классической экономической теории — не из-за того, что они самые точные, а из-за того, что они пока лучше всего описывают поведение основной массы людей.



Профессор Дэниэл Канеман в 2003 г. получил Нобелевскую премию по экономике за то, что сумел экспериментально доказать — люди часто принимают экономические решения совершенно нерационально. Как выяснилось, человеческий мозг не создан для решения экономических проблем — мы заранее слишком сильно боимся неизвестности. В момент принятия непонятого нам до конца решения (например, выбора направления вложения денежных средств) мы интуитивно завышаем вероятность потерь и стараемся рисковать реже, чем следовало бы при совершенно рациональном поведении. Люди часто мыслят не строго логично. Например, потеря 10 дол. анализируется мозгом не так, как приобретение тех же 10 дол. В результате, если человеку сначала дать, а потом забрать какую-то сумму, он будет чувствовать себя хуже, чем если бы ему вообще ничего не давали (что в сущности и произошло)<sup>1</sup>

В основе этих моделей лежат три понятия:

- 1) рациональности — человек старается выбрать из многих вариантов поведения тот, который ему кажется самым выгодным для себя;
- 2) убывающей полезности потребляемых благ — по мере насыщения потребности ценность для человека одних и тех же благ падает;
- 3) существования цены выбора (альтернативных издержек) — выбор одного варианта использования ограниченных ресурсов делает невозможными все остальные варианты такого использования и соответственно влечет потерю возможной выгоды от них.

**Рациональность** с точки зрения экономической теории состоит в том, что человек, как правило, старается получить из всех доступных ему вариантов благ именно те, которые принесут лично ему наибольшую возможную выгоду, пользу или наслаждение.

<sup>1</sup> URL : [ruconomics.com/2006/10/17/neyroekonomika](http://ruconomics.com/2006/10/17/neyroekonomika).

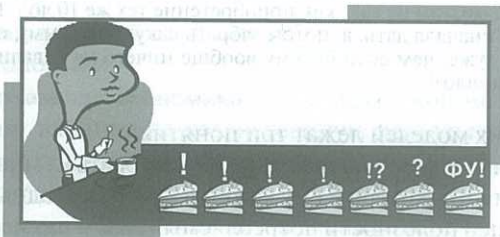


**Убывающая полезность**, как многие выдающиеся идеи, на первый взгляд кажется совершенно очевидной. Она состоит в том, что человек всегда определяет ценность дополнительно получаемого блага не абстрактно, а с учетом того, обладает ли он уже чем-то подобным, и если да, то в каком количестве. Для большей ясности рассмотрим простейший пример — с пирожными.

#### Каков вкус десятого пирожного?

Предположим, что, заглянув с друзьями в кафе, вы с удовольствием возьмете к кофе вкусное пирожное. Не исключено, что оно вам так понравится, что вы закажете и второе. Вероятность заказа третьего, четвертого и т.д. пирожных будет уже проблематична (даже для сладкоежек).

Дело в том, что по мере роста числа съеденных вами пирожных начинает действовать универсальная закономерность — относительная ценность каждого нового пирожного (измеряемая доставляемым удовольствием) для вас снижается, а ваши возможности купить на остаток денег еще какие-то блага сокращаются. С одной стороны, на однотипно сладкой пище снижается чувствительность вкусовых рецепторов и соответственно удовольствие от еды. С другой стороны, увеличивая число заказанных пирожных, вы все сильнее истощаете свой кошелек, а значит, сужаете круг тех благ, на приобретение которых хватит оставшихся денег.



Так убывает полезность дополнительных благ

Приведенный выше простейший пример показывает, что существует разница между общей и предельной (маржинальной) полезностью блага.

**Общая полезность блага** — суммарная выгода (польза), получаемая человеком, фирмой или страной от использования всего объема благ определенного типа.

**Предельная (маржинальная) полезность блага** — выгода (польза), получаемая от дополнительно использованной единицы блага.

Такая полезность называется предельной, потому что она характеризует ту пользу, которую приносит благо, находящееся как бы на пределе, на границе расширяющегося поля потребления. Именно этим объясняется второй вариант названия этой полезности — «маржинальная», так как по-английски слово *margin* как раз и означает «граница».

Закономерность убывания предельной (маржинальной) полезности относится не только к потребительским благам. Точно так же эта закономерность проявляется в любой сфере, где польза от дополнительной единицы ресурса или блага (найма дополнительных работников, установки дополнительных станков, возведения дополнительных цехов) также начинает неуклонно снижаться, если одновременно не возрастает объем использования ресурсов других видов. Например, сколько бы таксопарк ни нанимал дополнительных водителей, если при этом не приобретать дополнительных автомобилей, отдача от их работы — т.е. доход за оказанные ими услуги по перевозке пассажиров — будет снижаться.

И поэтому человек, фирма, ведущие себя в этом мире рационально, всегда воспринимают добываемые (зарабатываемые, покупаемые, вымениваемые) ими блага не абстрактно, а с учетом следующих факторов:

- насколько уже насыщена их потребность в таких благах;
- каков будет маржинальный вклад нового приобретения в насыщение этой потребности;
- с какой ценой выбора будет сопряжено получение дополнительного количества благ.

**Цена выбора (альтернативные издержки).** Для лучшего понимания сущности категории «цена выбора» вспомним об ограниченности ресурсов, имеющей к цене выбора самое прямое отношение. Действительно, поскольку все виды экономических ресурсов ограничены и их не хватает на удовлетворение всех видов человеческих или производственных потребностей, выбор одного варианта использования (расхода) этих ресурсов делает физически невозможными все остальные — альтернативные варианты использования (расхода) тех же ресурсов.

Именно эти, ставшие невозможными варианты экономических решений и те, как бы упущенные блага (например, доходы), которые они могли принести, образуют «плату» за сделанный в итоге выбор. Ценой такого выбора окажется наиболее желанное из отвергнутых (упущенных) благ. Иными словами, это та цена, которую вы как бы платите самому себе за возможность получения выбранного блага.



**Цена выбора (альтернативные издержки)** — ценность для человека или фирмы наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов. Понятие цены выбора — на самом деле категория философская, относящаяся ко всем аспектам человеческой жизни. Например, окончивая школу, мы выбираем дальнейший жизненный путь и взвешиваем относительную ценность различных профессиональных альтернатив. Так, если человек идет учиться в вуз, чтобы иметь возможность заниматься интеллектуальной деятельностью, то ценой такого выбора будет отказ от быстрого получения более высоких, чем стипендия, заработков в сфере производства, услуг или коммерции. И наоборот, выбирая профессию, срок обучения которой недолог и заработки начинают поступать быстрее, человек теряет возможность добиться в будущем менее физически утомительной и более высокооплачиваемой работы.

В сфере экономики категория цены выбора играет ключевую роль, и чтобы понять ее лучше, обратимся к примеру.



**Каковы альтернативные издержки (цена выбора) при строительстве тяжелого атомного ракетного крейсера?**

«Петр Великий» — тяжелый атомный ракетный крейсер третьего поколения, построенный по проекту 1144 «Орлан». Это самый большой в мире неавианесущий ударный боевой корабль. Основное предназначение — уничтожение авианосных групп противника. Общая стоимость крейсера составила около 1 млрд дол. На эти средства можно было бы построить (при современных ценах на дорожное строительство в России) более 1,5 тыс. км новых шоссе, что сопоставимо с годовым объемом нового дорожного строительства по всей стране (в 2007 г. было построено и реконструировано 2,5 тыс. км дорог)<sup>1</sup>. Эти непостроенные 1,5 тыс. км можно, например, рассматривать как альтернативные издержки строительства крейсера

<sup>1</sup> URL: www.gzt.ru/auto.

Поняв это, мы можем построить логическую цепь, которая лежит в основе любого действия в сфере экономики:

**ОГРАНИЧЕННОСТЬ → ВЫБОР → ЦЕНА ВЫБОРА.**

Ограниченность ресурсов заставляет делать выбор, а выбор в силу ограниченности ресурсов означает отказ от альтернативных вариантов их использования, т.е. возникает цена выбора. Значит, можно сказать, что человек тогда, и только тогда принимает самое рациональное экономическое решение, когда в результате получает более ценные для себя блага, чем те, от которых ему пришлось отказаться.

Иными словами, решения в сфере экономики тогда разумны, когда они подчиняются простому соотношению:

**ПОЛЬЗА ОТ ПОЛУЧЕННЫХ БЛАГ > ЦЕНА ВЫБОРА.**

Конечно, в повседневной жизни мы осуществляем экономический выбор, не особенно задумываясь (прикидывая, что нам выгоднее сделать). Основой принятия решений являются накопленный нами экономический опыт, полученное воспитание, система ценностей, навыки и традиции. В сфере бизнеса та же логика служит основой специальных приемов анализа возможных коммерческих решений и помогает найти деловую стратегию, наиболее выгодную для владельцев фирм.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Возникновение разрыва между материальными желаниями людей и возможностями их удовлетворения условно изображено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Причины возникновения экономической ограниченности природных ресурсов



Здесь полого поднимающаяся линия — ресурсы природы, доступные человечеству. Их увеличение происходит прежде всего за счет вовлечения этих ресурсов в сферу экономики вследствие разработки месторождений полезных ископаемых, строительства гидроэлектростанций, освоения целинных земель и т.д. Линия, круто поднимающаяся вверх, — человеческие потребности. Как нетрудно заметить, первый период развития человечества проходил в условиях, когда потенциальные возможности природы прокормить немногочисленный род людской превосходили его потребности. Но со временем благодаря росту численности и нарастанию масштабов потребностей людей человечество оказалось — и пребывает по сей день — в принципиально новой ситуации (зона с надписью «Дефицит»).

Чтобы представить проблему выбора альтернативных вариантов использования ограниченных ресурсов более наглядно, экономическая наука пользуется специальным графиком, который называется кривой производственных возможностей (рис. 2.2).

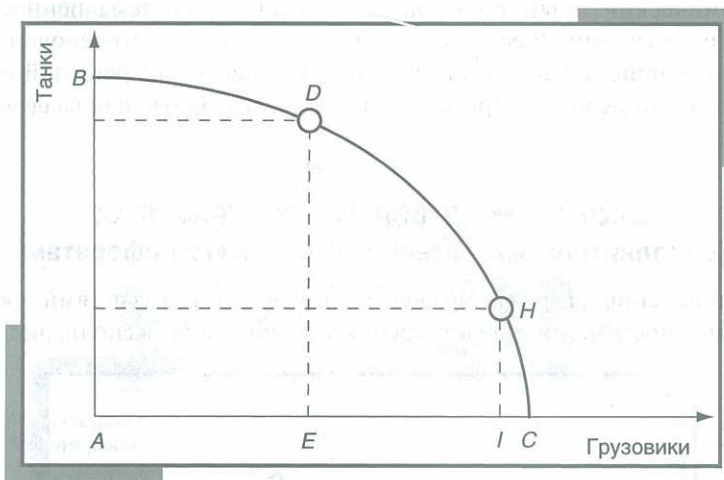


Рис. 2.2. Кривая производственных возможностей

Эта кривая образуется множеством точек, каждая из которых соответствует одной из комбинаций объемов выпуска различных благ при условии полного использования ресурсов, имеющихся у страны. Чем больше этих ресурсов, тем больший объем каждого из благ, конкурирующих за ресурсы, можно произвести и тем дальше проходит эта кривая от начала координат.

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

### 3.1. Главные вопросы, решаемые человечеством в сфере экономики

Ограниченность ресурсов и произведенных из них благ относительно потребностей людей порождает необходимость постоянно выбирать способы использования этих ресурсов. Проблемы, которые в связи с этим человечество решает в сфере экономики, можно свести к трем главным вопросам:

1. Что надо производить, т.е. какие товары и услуги должны быть предложены потребителям?
2. Как производить, т.е. какой из способов изготовления следует применить?
3. Для кого следует эти товары и услуги производить, т.е. кто может претендовать на их получение в собственность?

Легко понять, что, не будь экономические ресурсы ограничены относительно потребностей людей, поиск наилучших ответов на вопросы **Что? Как? Для кого?** не был бы столь важен для человечества. Даже если бы ресурсы использовались не слишком рационально, в том не было бы большой беды: все равно всего бы хватило на всех и на все.

Но, увы, человечество всегда будет жить в условиях ограниченности ресурсов, и потому перечисленные выше вопросы обречены всегда оставаться главными для всех стран и народов мира.

Поиск ответов на них чрезвычайно затрудняется следующими обстоятельствами:

- для удовлетворения своих потребностей люди придумали огромное множество товаров;
- для изготовления каждого товара может использоваться, как правило, несколько различных технологий;
- при изготовлении одних и тех же товаров могут использоваться разные виды ресурсов или их комбинаций.



На все это накладываются огромное разнообразие и изменчивость вкусов и потребностей людей — существ, предсказать поступки которых крайне трудно.

Может показаться, что при всех такого рода условиях и ограничениях наиболее рациональный набор благ, который устроит и производителей, и покупателей, определить вообще невозможно. К счастью, жизнь показывает, что подобный пессимизм неоправдан. Человечеству каким-то образом удается организовать свою хозяйственную деятельность так, чтобы удовлетворить большую часть как изготовителей товаров, так и покупателей.

Правда, поиск ответов на вопросы Что? Как? и Для кого? происходит в разных странах по-разному и с разной успешностью. Все зависит от того, какая в той или иной стране экономическая система, т.е. законы, правила, обычаи и общепринятые способы решения хозяйственных проблем.

Экономические системы — формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся, во-первых, способом координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и, во-вторых, типом собственности на экономические ресурсы.

За долгие века своей истории человечество испробовало различные виды экономических систем, и поиск наилучшего варианта не завершен. Доказательством тому служит тяжелейший экономический кризис, который охватил самые развитые страны мира в 2008 г.

Этот кризис показал, что экономическая система в этих странах далека от идеала, и потому их политики, экономисты и простые граждане немедленно начали спорить о том, как изменить устройство экономической системы в США, Европейском союзе и других странах, чтобы избежать повторения подобного рода кризисов. Идут эти споры и в нашей стране, которую кризис также стороной не обошел, породив банкротство (заккрытие) банков, осложнения в приобретении жилья и товаров, потерю работы многими людьми.

Чтобы понимать, о чем идут такого рода споры и как это затрагивает жизнь обычных граждан, нам стоит познакомиться с особенностями основных экономических систем и попытаться разобраться в достоинствах и недостатках каждой из них.

### 3.2. Типы экономических систем

Выберем для классификации два базовых признака:

- 1) кто владеет капиталом и землей;
- 2) кто принимает решения о распределении ограниченных ресурсов.

Мы получаем возможность выделить четыре основных типа экономических систем:

- 1) традиционную;
  - 2) командную (социализм);
  - 3) рыночную (капитализм);
  - 4) смешанную.
- Самая древняя из экономических систем — традиционная.

**Традиционная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени (общины) или передаются по наследству внутри семьи, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Остатки такого устройства хозяйственной жизни можно и сегодня обнаружить у племен, живущих в глухих уголках планеты (например, у народов Крайнего Севера России). Эта экономическая система отличается самой малой отдачей от использования ограниченных экономических ресурсов и потому обеспечивает живущим в соответствии с ней народам очень низкий уровень благосостояния, а часто и невысокую продолжительность жизни. Напомним, что даже в Европе до начала массового перехода от традиционной экономической системы к системе капиталистической средняя продолжительность жизни составляла около 30 лет, и дело тут было не только в частых войнах (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Что характерно для традиционной экономической системы

#### Как смена экономических систем влияла на численность населения Земли

На протяжении многих тысячелетий увеличение численности населения Земли происходило чрезвычайно медленно; по ориентировочным



подсчетом, к концу эпохи неолита (2 тыс. лет до н.э.) оно составляло всего 50 млн.

Через 2 тыс. лет, в начале нашей эры, на Земле насчитывалось уже около 230 млн человек. В I тысячелетии н.э. дальнейший рост численности людей впервые пришел в противоречие с низким уровнем развития производительных сил. Рост населения снова замедлился — за тысячу лет оно возросло лишь на 20%. К 1000 году на Земле жили только 275 млн человек.

За следующие пять веков (к 1500 г.) население планеты возросло менее чем в 2 раза — до 450 млн.

В эпоху зарождения новой экономической системы — капитализма темп роста населения стал более высоким, чем в прежние эпохи. Особенно он возрос в XIX в. — в эпоху расцвета капитализма. Если население Земли в 1650 г. составляло 550 млн человек (рост на 22% за 150 лет), то к 1800 г. — 906 млн (рост на 65% за такой же период), к 1850 г. достигло 1170 млн, а к 1900 г. перевалило за 1,5 млрд (1617 млн).

Заметно более высокие темпы роста населения мира объясняются непрерывным снижением смертности. Показатель же смертности тесно связан с уровнем социально-экономического развития той или иной страны, материальным положением населения и состоянием системы здравоохранения. Процесс снижения смертности впервые наметился в Европе, обогнавшей в развитии другие части света.

Если в современных индустриальных обществах с капиталистической и смешанной экономическими системами средняя продолжительность жизни составляет около 70—75 лет, то в Средние века она никоим образом не превышала 30 лет. Гильом де Сен-Патю, перечисляя свидетелей на процессе канонизации Людовика Святого, называет 40-летнего мужчину «мужем зрелого возраста», а 50-летнего — «человеком преклонных лет»<sup>1</sup>.

На смену традиционной со временем пришла рыночная система (капитализм). Эта система базируется на следующем:

- 1) праве частной собственности;
- 2) частной хозяйственной инициативе;
- 3) рыночной организации распределения ограниченных ресурсов общества.

**Рыночная система (капитализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности

<sup>1</sup> URL : <http://www.cultinfo.ru/fulltext/1/001/008/080/201.htm>; <http://langedoc.narod.ru/history/medic.htm>.

отдельных лиц, принимающих все хозяйственные решения, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью различного рода рынков.

Первая из основ рыночной системы — право частной собственности. Так называют признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека:

- владеть;
- пользоваться;
- распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов (например, участком земли, месторождением угля или фабрикой), а значит, и получать от этого доходы (рис. 3.2).

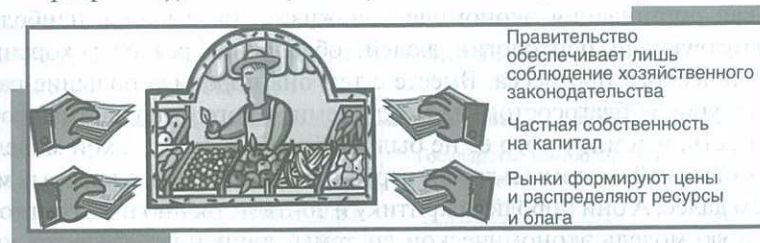


Рис. 3.2. Основные признаки чисто рыночной экономической системы

Возможность для отдельного человека владеть таким видом производственных ресурсов, как капитал, и получать с его помощью доходы определила другое часто употребляемое название этой экономической системы — капитализм.

Поначалу право частной собственности защищалось только силой оружия, а собственниками были лишь короли и феодалы. Но затем, пройдя долгий путь войн и революций, человечество создало цивилизацию, позволяющую каждому гражданину стать частным собственником.

Второй основой рыночной системы является частная хозяйственная инициатива. Под этим понимается право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом использовать их для получения дохода.

Третьей основой рыночной системы (капитализма) являются собственно рынки, т.е. определенным образом организованная деятельность по обмену товарами.

Именно рынки выполняют следующие функции:

- определяют степень успеха той или иной хозяйственной инициативы;
- формируют в конечном счете величину доходов, которые приносит собственность своим владельцам;



- обеспечивают распределение ограниченных ресурсов между альтернативными сферами их использования.

При рыночной экономической системе благосостояние каждого определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке товар, которым владеет: свою рабочую силу, навыки, изделия рук своих, собственный земельный участок или умение организовывать коммерческие операции. И в идеале тот, кто предложит покупателям товар лучшего качества и на более выгодных условиях, оказывается победителем в борьбе за деньги покупателей и открывает себе дорогу к росту благосостояния.

Такая организация экономической жизни, оказавшись наиболее соответствующей психологии людей, обеспечила резкое ускорение экономического прогресса. Вместе с тем она породила большие различия в уровне благосостояния между теми, у кого была частная собственность, и теми, у кого ее не было. Обнаружились у такой модели экономической системы и другие серьезные недостатки, о которых мы скажем далее. А они породили критику и соответственно попытки создать иную модель экономической системы, лишенную дефектов чистого капитализма, но сохраняющую его основные достоинства.

Итогом попыток сконструировать альтернативную экономическую систему, а также практически реализовать соответствующие научные теории стала командная система, чаще называемая социализмом (от лат. *socialis* — общественный).

**Командная система (социализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля реально находятся в собственности государства, распределяющего все ограниченные ресурсы.

Рождение этой экономической системы явилось следствием ряда социалистических революций начала XX в., прежде всего в России. Их идеологическим знаменем была теория под названием «марксизм-ленинизм». Ее разработали немецкие политические деятели К. Маркс и Ф. Энгельс, а реализовали на практике в нашей стране руководители коммунистической партии В.И. Ленин и И.В. Сталин.

В соответствии с этой теорией человечество могло бы резко ускорить свой путь к высотам благосостояния и устранить различия в индивидуальном благосостоянии граждан посредством, во-первых, ликвидации частной собственности, передачи всех производственных ресурсов в общую собственность всех граждан страны и, во-вторых, ведения всей хозяйственной деятельности страны на основе единого общеобязательного плана, который разрабатывается высшим руководством на научной основе.

Корни этой теории уходят в эпоху Средневековья, в социальные утопии, но ее практическая реализация пришлось именно на XX в., когда возник, а затем рухнул так называемый социалистический лагерь.

В период расцвета социализма (1950—1980-е гг.) в странах социалистического лагеря жили более трети населения Земли. Так что это, пожалуй, крупнейший экономический эксперимент, который знает история человечества. Эксперимент, который окончился неудачей, несмотря на огромные жертвы нескольких поколений жителей этих стран. Так, только коллективизация — переход на плановые, социалистические методы организации сельского хозяйства — унесла за период с 1930 по 1940 г., согласно ныне опубликованным данным Федеральной службы безопасности Российской Федерации, от 1,8 млн до 2,1 млн жизней крестьян<sup>1</sup>.



Государство контролирует всю экономическую жизнь страны.  
Собственность — общегосударственная.  
Государство определяет:

- что производить;
- кто это будет производить;
- как это будет производиться;
- сколько будет произведено;
- для кого это будет произведено

В этом здании в центре Москвы десятилетиями работал **Государственный плановый комитет СССР** — главный орган планового управления экономической страны

Вместе с тем сам факт социалистических революций, равно как и другие события, происходившие в мире экономики на протяжении последних двух веков, показал, что и чисто рыночная система (классический капитализм) несовершенна. И поэтому XX в. стал периодом рождения нового варианта рыночной экономической системы (капитализма) — смешанной экономической системы (социального рыночного хозяйства).

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

Смешанная система сохраняет в качестве своей основы все элементы рыночной системы (капитализма), но добавляет к ним резкое

<sup>1</sup> URL : [www.yabloko.ru/Publ/2008/2008\\_11/081120\\_aleksandrov.html](http://www.yabloko.ru/Publ/2008/2008_11/081120_aleksandrov.html).



расширение сферы вмешательства в экономическую жизнь со стороны государства, использующего в числе прочих и командные методы управления. Это значит, что в смешанной экономической системе государство берет на себя решение тех задач, которые рынки либо вообще не могут решить, либо решают не лучшим образом.

При этом основная масса товаров и услуг по-прежнему реализуется через свободные рынки, и государство не пытается заставить всех продавцов и покупателей действовать на основе общеобязательного плана или устанавливать цены на все товары и услуги (рис. 3.3).



**Рис. 3.3.** Основные элементы смешанной экономической системы:  
 I — сфера действия рыночных механизмов; II — сфера действия командных механизмов, т.е. контроля со стороны государства

В современном мире наиболее близко к чисто рыночной системе (классическому капитализму) стоит ряд стран Азии, Африки и Латинской Америки. Командная система (социализм) до сих пор является основой жизни на Кубе и в Северной Корее, а смешанная экономическая система (в различных ее модификациях) характерна для таких стран, как США, Япония, Великобритания, Швеция, Нидерланды.

Распад социалистического лагеря в конце 1980-х — начале 1990-х гг. и переход народов этих стран к воссозданию разрушенных рыночных механизмов стали доказательствами исторической победы рыночной (а точнее, смешанной) системы над планово-командной. Причем победа эта была достигнута мирным путем, в итоге проигрыша социалистическими странами (с плановой системой) экономического со-

ревнования со странами, где была создана смешанная экономическая система.

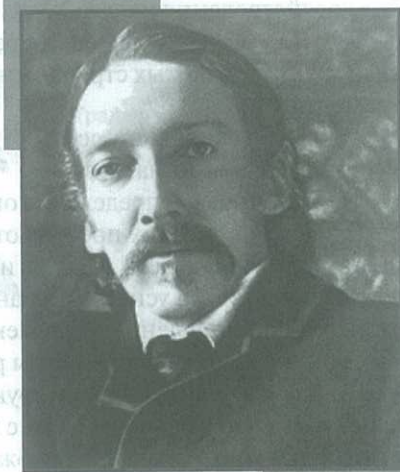
Почему же социализм с его командной экономической системой так жестоко обманул ожидания многих народов?

Дело в том, что командная система вовсе не случайно начинается с уничтожения частной собственности. Государство может командовать использованием экономических ресурсов только в том случае, если закон не защищает право частного собственника самостоятельно распоряжаться тем, что ему принадлежит.

Но если никто ничем не владеет, если все ресурсы (факторы производства) объявляются общенародной собственностью, а реально ими полновластно распоряжаются государственные и партийные чиновники, то это чревато очень опасными экономическими последствиями. Доходы людей и фирм перестают зависеть от того, насколько удачно они используют ограниченные ресурсы, насколько результат их труда действительно нужен обществу. Это ведет к нерациональному, бездарному использованию ограниченных ресурсов и замедлению в итоге темпов роста благосостояния людей.

Не будь социалистического эксперимента, Российская Федерация и другие бывшие республики СССР и страны Восточной Европы сегодня не представляли бы собой экономики переходного типа, а были бы высокоразвитыми государствами. Командная система в них во многом уже разрушена, но на ее месте еще не сложилась ни чисто рыночная, ни эффективно работающая смешанная экономическая система.

Движение экономических систем России и стран Восточной Европы к смешанной экономической системе обусловлено тем, что лежащие в основе этой системы рыночные механизмы создают лучшие из известных человечеству (хотя и не абсолютно идеальные) возможности



Знаменитому британскому писателю, поэту и журналисту **Роберту Льюису Стивенсону**, автору романов «Остров Сокровищ», «Черная стрела» и «Странная история доктора Джекила и мистера Хайда», принадлежит фраза, с которой согласен любой ученый-экономист: «Каждый живет продажей чего-нибудь»



мушественно в частной собственности, а вмешательство государства в решение экономических вопросов минимально.

В таких странах, как США и Япония, господствует частная собственность на факторы производства, но роль государства в экономической жизни столь велика, что можно говорить о смешанной экономической системе. В то же время в экономике Японии сохранилось больше элементов традиционной экономической системы, чем в США. Вот почему цифра 2 (экономика Японии) стоит несколько ближе к вершине треугольника, символизирующей традиционную систему, чем цифра 1 (экономика США).

В экономиках Швеции и Великобритании роль государства в распределении ограниченных ресурсов еще больше, чем в США и Японии, и потому символизирующая их цифра 4 стоит левее цифр 1 и 2.

В наиболее полном виде командная система сохранилась сейчас на Кубе и в Северной Корее. Здесь частная собственность ликвидирована, а государство распределяет все ограниченные ресурсы.

Существование значительных элементов традиционной экономической системы в хозяйстве Индии и подобных ей стран Азии и Африки (хотя и здесь преобладает рыночная система) определяет размещение соответствующей ей цифры 3.

ГЛАВА 4

## ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА

### 4.1. Понятия спроса и величины спроса

Поведение покупателей в процессе приобретения товаров или услуг может показаться на первый взгляд случайным, подчиненным исключительно их прихотям и капризам. На самом деле существует общая закономерность такого поведения, состоящая в сознательном или подсознательном соизмерении любым покупателем желанности блага (товара) с его ценой.

Первооснова покупательского поведения — полезность благ (то, о чем мы говорили выше) и степень удовлетворения потребности в них. Люди склонны высоко оценивать полезность огромного большинства известных им благ и полагать, что их потребности в этих благах еще весьма далеки от удовлетворения. Но за все экономические блага надо платить, а денежные средства покупателей — ресурс ограниченный.

**Объем потребности** — количество благ определенного вида, которое человек хотел бы получить для удовлетворения своих нужд, если бы эти блага были доступны бесплатно и без ограничений.

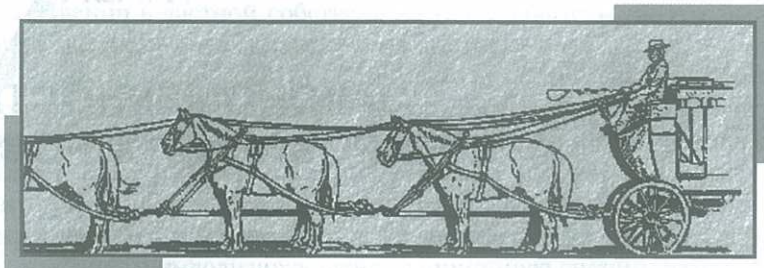
Именно это рождает разницу между двумя понятиями — потребностью и спросом.

Экономика всегда ориентируется не на человеческие потребности



Термин «спрос», а точнее, его полный вариант — «платежеспособный спрос», ввел в научную лексику выдающийся английский экономист Томас Роберт Мальтус (1766—1834)





Он сделал это для того, чтобы провести четкую грань между мечтами людей о получении в их распоряжение каких-то благ и реальными возможностями эти блага приобрести. Очень хорошо это различие описал еще предшественник Мальтуса Адам Смит: «Даже очень бедный человек может, в определенном смысле слова, обладать спросом на карету, запряженную шестеркой лошадей; он может даже желать иметь ее. Но его спрос никогда не станет реальным спросом, поскольку этот товар никогда не поступит на рынок для удовлетворения желаний именно этого человека». Мальтус довел эту мысль до кристальной ясности, назвав то, что Смит именовал «реальным спросом», спросом платежеспособным. Его выводы позволяют нам сформулировать одно из важнейших правил экономической жизни: для рыночных процессов имеют значение только те желания людей, которые могут быть подкреплены денежными суммами, реально достаточными для покупки некоторого количества товаров

как таковые, а только на ту их часть, которая может быть подкреплена оплатой. Эта часть потребностей называется обычно величиной покупательского спроса и характеризует то количество благ, которое реально может быть приобретено покупателями при определенных условиях.

Главное из этих условий очевидно — желанность этих благ для людей должна быть выше ценности той суммы денег, которую придется за эти блага уплатить, т.е. она должна превышать их цену.

При этом издавна замечено, что количество благ, которое люди реально готовы приобрести (именно его мы и называем величиной спроса), прямо зависит от уровня цены, по которой такая покупка возможна.

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

Понятно, что при разных уровнях цен на одном и том же рынке возможны и разные величины спроса. И поэтому, кроме понятия величины спроса, пришлось ввести в экономическую теорию и понятие спроса вообще. С помощью этого термина описывается сложившаяся

на данном рынке общая зависимость величин спроса от уровней цен на данное благо.

**Спрос** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.

Спрос в таком понимании — это характеристика состояния рынка, а точнее, одной из его важнейших составляющих: экономической логики поведения покупателей. Реально эта логика проявляется в том, какой оказывается в определенный момент времени величина спроса (количество покупок) при том или ином уровне цены.

## 4.2. Закон спроса

Изучая, как покупатели реагируют на изменения цен товаров, экономисты сформулировали закон спроса: повышение цены обычно ведет к уменьшению величины спроса, а снижение цены — к ее увеличению (при прочих равных условиях).

Проявление закона спроса связано с рядом важных обстоятельств (рис. 4.1).

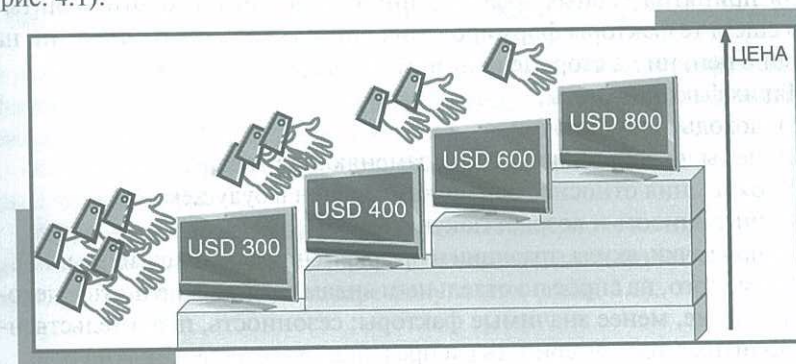


Рис. 4.1. Связь величины покупок и уровня цены

Подавляющее большинство товаров люди покупают, оценивая — осознанно или подсознательно — выгодность для себя той или иной покупки. Эта выгодность определяется тем, как в сознании данного человека по этому благу складывается соотношение:

$$\text{Выгодность} = \frac{\text{Полезность}}{\text{Цена}}$$



Если потребность человека в каком-то благе удовлетворена не полностью, то снижение его цены (уменьшение знаменателя дроби) ведет к росту оценки выгодности покупки, а значит, и к росту величины спроса на него. И напротив — рост цены снижает для человека выгодность покупки, и он готов при такой цене купить данное благо, только в меньшем объеме (или не купить вообще).

Вспомним и о закономерности убывания полезности однотипных благ по мере роста их объема, которым владеет данный покупатель. Да, снижение цены позволяет покупателю приобрести большее количество товара. Но желанность каждой дополнительной единицы становится все меньше и меньше из-за постепенного насыщения потребности покупателей в этих товарах. Проще говоря, и при почти нулевой цене люди все равно не будут больше покупать данный вид товара — зачем он им, даже про запас, в таком-то количестве?

Подобного понимания логики поведения покупателей и проявления закона спроса было бы вполне достаточно для ведения бизнеса, будь поведение людей в мире экономики строго рациональным. Но, как мы уже упоминали выше, это не так. Поэтому для понимания реальных закономерностей поведения покупателей на рынке, а значит, и для принятия верных хозяйственных решений приходится учитывать еще и те факторы формирования спроса, которые не лежат ни на стороне цен, ни на стороне полезности товаров.

Таких факторов пять:

- 1) доходы покупателей;
- 2) цены на дополняющие или заменяющие товары;
- 3) ожидания относительно динамики цен в будущем;
- 4) численность и возраст покупателей;
- 5) привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей (рис. 4.2).

Кроме того, на спрос по отдельным видам благ могут влиять и некоторые другие, менее значимые факторы: сезонность, правительственная политика, равномерность распределения доходов, реклама и др.

При этом для более полного понимания логики рынка и закономерностей формирования величин спроса стоит сказать, что спрос может быть индивидуальным (реакция на цены отдельного покупателя) и рыночным (общая модель реакции на цены всех покупателей данного рынка). Ведь рынок — это множество покупателей с весьма различными вкусами, запросами и доходами. И у каждого соответственно своя реакция на цены товаров, свой индивидуальный спрос. Но на рынках все эти индивидуальные спросы сливаются в общий рыночный спрос, на который и ориентируются производители и продавцы товаров



Рис. 4.2. Два основных и пять дополнительных факторов формирования спроса

и услуг. Впрочем, развитие интернет-торговли позволяет современным фирмам работать уже и на уровне индивидуального спроса, подстраиваясь под запросы отдельных клиентов.

Индивидуальный спрос — спрос, предъявляемый на рынке отдельным покупателем.

Рыночный спрос — суммарный объем покупок, которые при том или ином уровне цены готовы произвести на рынке данного товара все заинтересованные в этом товаре покупатели (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Формирование рыночного спроса как суммы спросов отдельных покупателей

Цена, руб.	Покупатель	Сколько готовы купить по такой цене, шт.	Общий рыночный спрос, шт.
300	Иванов	20	50
	Петров	30	
400	Иванов	15	35
	Петров	20	



**Доходы покупателей и спрос.** При росте доходов покупатели обычно предъявляют больший спрос на желанные, но ранее недоступные им товары. Рост величины спроса вызывается и снижением цен на другие товары — в этом случае у покупателей просто остается в кошельках больше свободных средств для покупки ранее недоступных товаров.

Падение доходов, напротив, ведет к падению спроса. Эта закономерность весьма четко проявилась, например, в России в 2009 г. Начало экономического кризиса и порожденное им падение доходов населения привели к тому, что продажи на автомобильном рынке страны упали вдвое по отношению к уровню 2008 г. Результатом этого стали предбанкротное состояние АвтоВАЗа (с перспективой увольнения десятков тысяч его работников) и массовые разорения российских автодилеров.



Вот так выглядит **затоваренный рынок** (в данном случае — рынок новых автомобилей) после падения доходов и соответственно спроса покупателей<sup>1</sup>

Однако мир экономики весьма неоднозначен, и возможны такие парадоксальные ситуации, когда рост доходов покупателей приводит не к росту, а к снижению спроса на товар. Разобраться в причинах таких парадоксов весьма полезно, чтобы лучше понять реальные процессы, развивающиеся на товарных рынках любой страны.

<sup>1</sup> URL: <http://www.r93.ru/article/8.html>.

Первая и главная причина этих парадоксов — то, что товар товару рознь. Иными словами, можно разделить все разнообразие товаров на три основные группы:

- 1) нормальные;
- 2) низшей категории;
- 3) престижного (демонстрационного) потребления.

Основную массу товаров образуют нормальные товары. Чем выше доходы людей, тем больше они готовы приобрести нормальных товаров.

**Нормальными** называются товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей. И поэтому продавцы нормальных товаров всегда радуются сообщениям о повышении заработной платы или иных доходов. Они знают: теперь товаров можно будет продать больше, а возможно, и по более высокой цене.

Иначе относятся к росту доходов продавцы товаров низшей категории.

Отличительная особенность товаров низшей категории состоит в том, что спрос на них может упасть при росте доходов покупателей. Товары низшей категории без труда поддаются замене более ценными благами, если на приобретение последних у покупателей хватает денег.

**Товары низшей категории** — те, спрос на которые может снизиться при повышении доходов покупателей.

Наиболее типичными представителями данной категории товаров являются хлеб, картофель, рыба. При этом сразу оговоримся, что, называя эти блага товарами низшей категории, мы вовсе не имеем в виду, что они плохи сами по себе. Просто их место в иерархии благ определяется некоторыми особенностями:

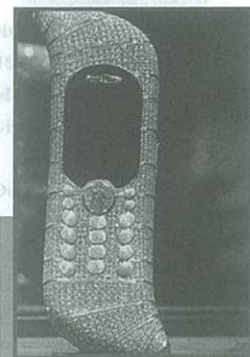
- 1) люди покупают их в первую очередь, едва у них появляются деньги;
- 2) эти товары поначалу становятся важнейшим элементом расходов, позволяя людям жить более-менее нормально;
- 3) едва доходы покупателей становятся больше, они сразу же стараются перейти к потреблению более качественных благ.

Иными словами, пока люди бедны, их спрос на товары низшей категории формируется точно так же, как на любой нормальный товар. И лишь по мере роста благосостояния граница между нормальными товарами и товарами низшей категории становится видимой. Более того, от попадания в низшую категорию благ не застрахован ни один товар массового потребления.



**Товары престижного (демонстрационного) потребления** приобретаются для демонстрации окружающим меры богатства и успешности своего владельца. К этой категории относятся дорогие автомобили, яхты, ювелирные украшения, роскошные особняки и т.д. Особенность рынка таких товаров в том, что здесь закон спроса проявляется в зеркальном отражении: чем товар дороже, тем выше величина спроса на него.

Причина такого изменения закона спроса проста: чем товар престижного потребления дороже, тем лучше он выполняет свою главную функцию. При снижении же цены он, конечно, становится доступнее для большего числа покупателей, но зато теряет свою способность быть инструментом демонстрации жизненного успеха. Значит, его полезность падает и соответственно (в силу описанной выше закономерности принятия решения о покупке) снижается выгодность его покупки, а следовательно, и спрос.



Этот сотовый телефон, инкрустированный бриллиантами и стоящий 1 млн дол., был представлен в 2006 г. на ежегодной московской выставке «Ярмарка для миллионеров (Moscow Millionaire Fair)» и вызвал большой интерес у посетителей (естественно, не своими техническими характеристиками)

**Цены на дополняющие или заменяющие товары.** Если бы логику связи цен и величин спроса (спрос) можно было определить так просто, то вести бизнес было бы совсем несложно. Увы, в реальной коммерческой практике изучать спрос приходится куда глубже. Дело в том, что все закономерности спроса остаются справедливыми для определенного товарного рынка лишь в том случае, если не изменяются условия, в которых они сформировались.

К этим условиям принято прежде всего относить:

- 1) неизменность полезности данного товара;
- 2) неизменность уровня доходов покупателей;
- 3) неизменность цен на другие товары, продающиеся в то же самое время и доступные тому же кругу покупателей.

Учитывать все это приходится потому, что покупатель на рынке реагирует не столько на абсолютный уровень цены, сколько на относительный. Проще говоря, он всегда соизмеряет величину цены со своим кошельком и ценами на другие товары. Когда доходы становятся выше, точно та же по абсолютной величине цена воспринимается покупателем как более низкая — и он предъявляет на рынке возросший спрос. И наоборот, когда кошелек покупателя резко «худеет», то те цены, к которым он еще вчера относился спокойно, сразу начинают казаться ему слишком высокими (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Относительный уровень цены в зависимости от изменения доходов покупателя

Величина спроса поэтому зависит не только от цифры на ценнике, но и от того, выросли или упали доходы покупателя, а также от того, как изменились цены прочих приобретаемых данным покупателем товаров. И плох тот коммерсант, который этого не понимает и не привык учитывать все разнообразие факторов спроса, — его обязательно ждет неудача.

Особенно важно понимать, что «жизнь» любого товара на рынке всегда проходит в окружении трех групп других товаров:

- 1) нейтральных;
- 2) заменяющих;
- 3) дополняющих (рис. 4.4).



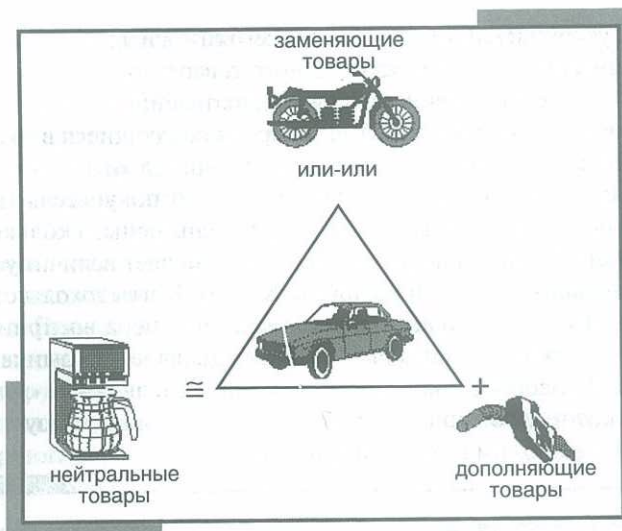


Рис. 4.4. Три категории товаров, взаимодействующих на рынке

**Нейтральные товары.** Эти блага удовлетворяют совершенно иные потребности, чем рассматриваемый товар, и поэтому конкурируют с ним в минимальной степени — только в силу того, что сумма денег в кошельке покупателя всегда конечна.

**Заменяющие товары.** Эти блага удовлетворяют те же самые потребности, что и рассматриваемый товар, и потому являются его непосредственными конкурентами в борьбе за деньги покупателя. Примерами таких товаров, являющихся друг для друга заменителями (просто в силу ограниченности как денег в кошельках покупателей, так и объема их потребностей), являются рыба и мясо, картофель и макароны, различные марки прохладительных напитков, кондитерских изделий, автомобилей, радиотехники, персональных компьютеров. Целесообразность покупки заменяющих товаров оценивается путем соизмерения одной и той же пользы, которую они могут принести, с ценами разных товаров.

Это ведет к тому, что огромную роль в формировании спроса на рынках подобного рода товаров играет соотношение между их ценами, причем изменение цены одних товаров-заменителей ведет к изменению в том же направлении спроса на другие товары. Например, если цена на одну марку прохладительных напитков снижается, то спрос на нее возрастает, а вот на другие марки таких же напитков падает (ведь общий объем средств, которые покупатели в данный момент времени готовы потратить на приобретение этих напитков, ограничен).

Строго говоря, все товары можно рассматривать по отношению друг к другу как заменяющие. Ведь все они решают одну и ту же задачу — обеспечение условий существования людей и при этом конкуренция за одну и ту же сумму денежных доходов покупателей. Но обычно такое рассмотрение оказывается уж слишком сложным, и его редко используют в реальном бизнесе. Как правило, фирмы ограничиваются сравнением цен лишь на наиболее явно заменяющие друг друга товары и услуги.

**Дополняющие товары.** Внешне они выглядят по отношению друг к другу вполне дружелюбно, поскольку вместе решают задачу удовлетворения одной и той же потребности покупателей. Но это дружелюбие обманчиво — на самом деле изменение цен на одни дополняющие товары ведет к изменению спроса на другие товары той же группы в противоположном направлении. Именно это отличает их от заменяющих товаров.

Дополняющие товары потребляются в комбинации, а значит, рост цены одного из элементов этой комбинации ведет к ее общему удорожанию и снижению привлекательности как в целом, так и по остальным элементам (товарам), в нее входящим. Например, увеличение платы за аренду теннисных кортов может привести к падению спроса на теннисные ракетки и мячи.

**Ожидания относительно динамики цен в будущем.** Этот фактор особенно проявляется в тех случаях, когда люди опасаются существенно роста цен в будущем и покупают товаров больше, чем предсказывает обычная для данного рынка кривая спроса. Здесь на первый взгляд происходит нарушение стандартной связи между ценой и спросом, но на самом деле это не так.

Просто в данном случае формирование спроса происходит с некоторым «заглядыванием» в будущее: хотя нынешняя цена кажется людям слишком высокой, они опасаются, что завтра за этот товар придется платить еще больше, и решают купить его немедленно — пока денег хватает, а то и взять про запас. Именно так вели себя российские потребители летом и осенью 2008 г., когда, услышав о возможном ускорении роста цен, срочно отправились покупать бытовую технику, мебель и даже недорогие автомобили.

**Численность и возраст покупателей.** Это, пожалуй, самый простой из факторов формирования спроса: даже при неизменном среднем уровне доходов абсолютное увеличение численности покупателей ведет к повышению спроса (кривая спроса сдвигается вправо-вверх).

Нетрудно проследить и влияние на спрос возрастной структуры населения. Старение населения в европейских странах и России ведет



не только к снижению спроса из-за того, что все больше людей живут на скромные пенсии, но и к изменению товарной структуры спроса (стране с пожилым населением не нужно столько детских и молодежных товаров, зато необходим мощный рынок фармацевтических товаров и медицинских услуг).

Совсем иначе дело обстоит в развитых капиталистических странах, где нередко пожилые люди — богатейшая группа населения. Так, совокупные сбережения британцев старше 50 лет составили на 2007 г. почти 10 трлн дол. (60% всех сбережений британцев). К 2043 г. пожилые британцы смогут накопить до 40 трлн фунтов стерлингов. И это делает рынки товаров для пожилых в Великобритании все большими по размеру и позволяет добиваться все больших продаж все более дорогих товаров (меняет спрос на таких рынках).



Рынок товаров и услуг для пожилых в Англии все более расширяется. Доля пожилого населения в Великобритании становится все больше и больше: сейчас они составляют 34% от общего числа британцев, а через четверть века их станет уже 43% (29 млн человек)

**Привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей.** Этот фактор формирования спроса, пожалуй, наименее предсказуем, а часто и наиболее изменчив. Именно через него на спрос влияет такой мощный механизм современной экономики, как мода. Закономерности проявления этого фактора настолько мало поддаются изучению методами экономической науки, что экономисты полностью передали эту проблему психологам, этнографам и специалистам по маркетингу. Тем не менее игнорировать этот фактор экономическая наука не может, поскольку он постоянно оказывает мощное влияние на развитие товарных рынков. Например, в последние десятилетия рост интереса людей к профилактике заболеваний породил огромные рынки «здоровой пищи», «товаров для аэробики и оздоровительной гимнастики». В России на этой же волне стали возникать различного рода диагностические центры, выдающие рекомендации по персонализированным диетам. А возросшее внимание к проблемам экологии поставило в странах Европы и США на грань гибели производство одежды из натуральных мехов и вызвало расцвет индустрии искусственного меха.

### 4.3. Эластичность спроса

Каждый раз, когда продавец товаров меняет цену, он понимает: величина продаж изменится, поскольку новой цене будет соответствовать иная величина спроса. Но как именно изменятся продажи, принесет ли корректировка цены больший доход или продавец проиграет?

Чтобы ответить на эти вопросы, нужно уметь оценивать, насколько изменится величина спроса при том или ином изменении цены. Для таких изменений экономическая наука и коммерческая практика используют показатель количественной зависимости величин спроса от цены (эластичности спроса).

**Эластичность спроса** — масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на 1%.

Эластичность спроса принято рассчитывать, используя данные о его изменении в процентах при определенном процентном изменении цены на товар. Например, если снижение цены на 5% приводит к росту величины спроса на 8%, то показатель (коэффициент) эластичности будет равен 1,6 ( $8 : 5 = 1,6$ )<sup>1</sup>.

Такой метод расчета удобен тем, что позволяет сопоставлять данные об эластичности различных товаров в единой системе единиц измерения.

Коэффициенты эластичности позволяют разбить все товары на две основные группы: товары эластичного спроса и товары неэластичного спроса (рис. 4.5).

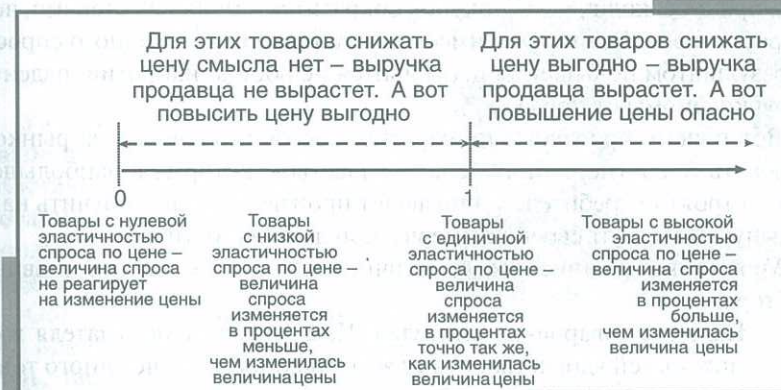


Рис. 4.5. Различные группы товаров по эластичности спроса

<sup>1</sup> Точнее,  $-1,6$ , так как числитель в данном случае будет числом положительным, а знаменатель — отрицательным (ведь речь идет о снижении цены на 5%). Но для удобства принято записывать величины коэффициентов эластичности без указания их знака.



В первую группу попадают те товары, для которых коэффициент эластичности больше единицы, т.е. относительный масштаб изменения числа покупок больше относительного масштаба изменения цены.

Вторую группу составляют те товары, для которых коэффициент эластичности меньше единицы, т.е. относительный масштаб изменения числа покупок меньше относительного масштаба изменения цены.

**Коэффициенты эластичности спроса** — одна из концепций экономической науки; они реально находят широкое применение в коммерческой практике. Сегодня специалисты по изучению рынков (маркетологи) умеют просчитывать такие коэффициенты с приемлемой для практики точностью, и это позволяет повышать обоснованность решений, принимаемых фирмами при выработке своей хозяйственной стратегии.

Так, зная коэффициенты эластичности, можно оценить, стоит ли повышать или понижать цены на товары ради увеличения доходов фирмы. Для этого достаточно просчитать, насколько изменится величина спроса и выручка от продаж при изменении цены.

**Выручка от продаж** — денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров (услуг) на цену, по которой их купили.

Скажем, если речь идет о товаре неэластичного спроса, то повышение цены на него неизбежно ведет к росту выручки от продаж — ведь при этом количество покупок сократится в меньшей степени, чем возрастет цена. Если же мы имеем дело с товаром эластичного спроса, то результатом повышения цены явится не рост, а, напротив, падение выручки фирмы от продаж.

Вот почему продавцам приходится постоянно следить за рынком и искать те соотношения «цена — качество», которые в наибольшей мере устроят потребителей и позволят производителям получить наибольшую выгоду от своей коммерческой деятельности.

Уровни коэффициентов эластичности определяют три главных фактора.

1. Наличие товаров-заменителей. Чем больше у покупателя возможностей удовлетворить ту же потребность за счет иного товара, тем придирчивее он будет оценивать приемлемость соотношения «цена — качество» и может предпочесть более дешевый товар-конкурент. А значит, на таком рынке эластичность спроса по цене будет выше.

2. Размер доходов покупателей (величина их семейных бюджетов). Речь идет прежде всего о соотношении уровня цены товара и величины доходов покупателей. Очевидно, что если на приобретение данного товара тратится значительная доля доходов, то люди будут куда более чувствительны к изменению его цены, чем в случае покупки товара за незначительную часть доходов. Следствием такой ситуации является опять-таки повышение эластичности спроса, да еще и возникновение эффекта дохода.

Эффект дохода заключается в том, что при снижении цены (или росте дохода) товар становится по отношению к общей величине дохода более дешевым, и потому покупатель способен приобрести его в большем количестве, не отказываясь от других своих привычных покупок. И наоборот.

3. Время. Вначале реакция на изменение цен может показаться совсем незаметной, но со временем ее масштабы будут существенно возрастать. Причина проста — на поиск более дешевых заменителей подорожавшего товара потребуется время, но когда они будут найдены, спрос сократится куда заметнее, чем в первый момент. Надо всегда помнить: практически для любого товара можно найти заменитель или иную модель потребления, просто для этого нужно время.

Понимание описанных выше закономерностей формирования эластичности спроса на отдельные товары давно нашло практическое воплощение, скажем, в деятельности государственных налоговых служб.

Обнаружив, например, что спрос на некоторые товары, такие как соль, табак, алкоголь, весьма мало эластичен (даже повышение цен не может побудить курильщиков отказаться от их вредной привычки), правительства разных стран изда-



Так выглядит **российская акцизная марка** на алкогольные напитки. Покупая такие марки (по штуке на каждую изготовленную бутылку определенного объема), производители алкоголя и уплачивают в казну акцизный налог



на устанавливают на них специальные налоги, добавляемые к цене (обычно их называют акцизами). Хотя такие налоги часто по абсолютной величине заметно повышали сами цены «акцизных товаров», спрос и объемы продаж от этого практически не падали. Зато налоговые поступления в казну государства резко возросли. И сегодня в России акцизные налоги взимаются, в частности, на алкогольные и табачные изделия.

**ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ**  
 (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

На рисунке 4.6 изображена так называемая кривая спроса.

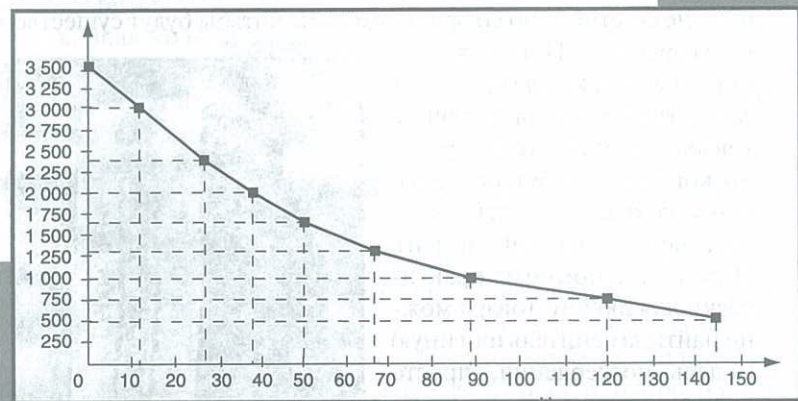


Рис. 4.6. Кривая спроса (на примере рынка велосипедов)

Кривая построена на основе интерполяции данных представленной ниже табл. 4.2. Такие таблицы принято называть шкалами спроса. Каждая точка на этой кривой — величина спроса на данный товар (возможное количество покупок) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами 120 и 750 обозначает, что при цене 750 дол. покупатели готовы приобрести 120 велосипедов.

Таблица 4.2

Исходные данные к кривой спроса (рис. 4.6)

Цена велосипеда, дол.	Число возможных покупок, шт.
3 500	0
3 000	12
2 400	27
2 000	38
1 650	50
1 300	66
1 000	88
750	120
500	145

При росте доходов величина спроса на нормальные товары растет, хотя мера такого роста может быть различной. Для товара *A* она наибольшая, для товара *B* — меньше, а товар *C* может вообще стать товаром низшей категории после того, как доходы покупателей превысили уровень  $I_1$  (рис. 4.7).

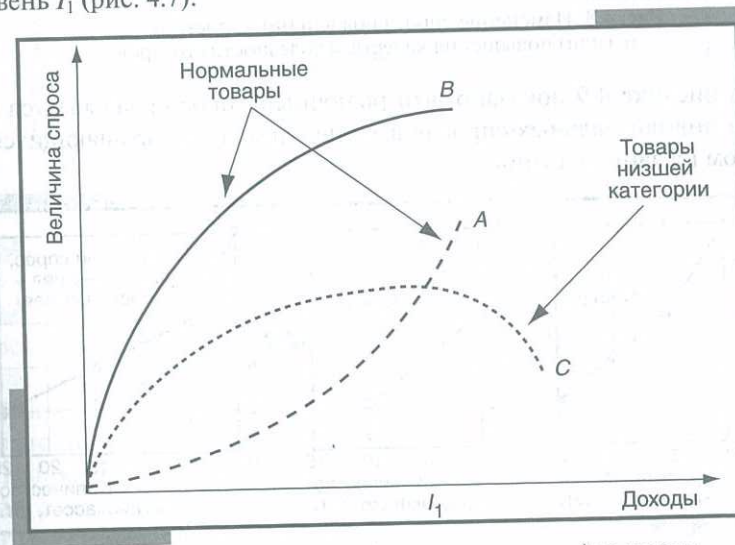


Рис. 4.7. Изменение спроса (количества покупок) на товары различных видов в зависимости от изменения уровня доходов

На рисунке 4.8 показано, что под влиянием роста доходов (или качества товаров) кривая спроса сдвинулась по сравнению с прежним



положением «Спрос-1» вправо и вверх к положению «Спрос-2». Иными словами, теперь при тех же уровнях цен величины спроса стали выше, т.е. покупатели готовы приобрести большее количество данного товара.

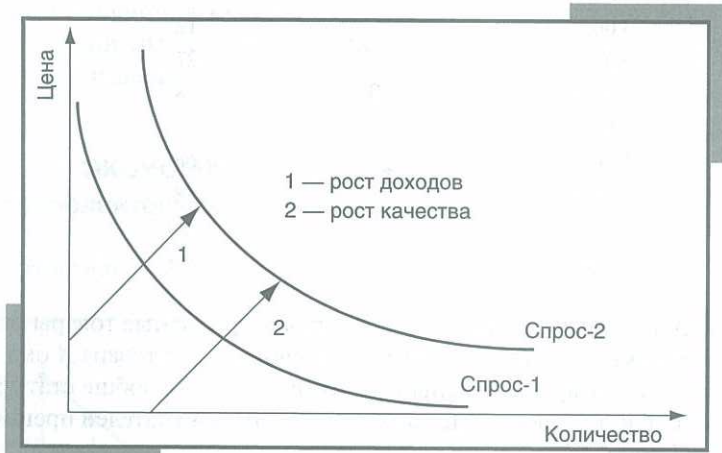


Рис. 4.8. Изменение спроса под влиянием роста доходов и (или) повышения качества (полезности) товаров

На рисунке 4.9 показано, что рыночный спрос складывается как сумма индивидуальных спросов всех покупателей, обращающихся за товаром на данный рынок.

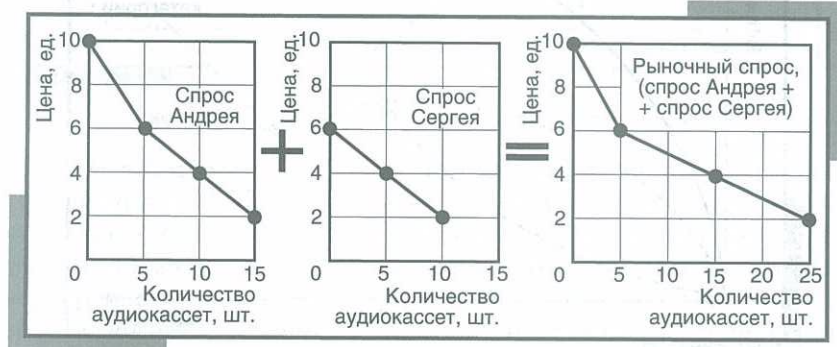


Рис. 4.9. Формирование рыночного спроса как суммы индивидуальных спросов отдельных покупателей

Координаты точек, соответствующих определенному уровню цены, по оси абсцисс («количество аудиокассет») на графике рыночного

спроса (крайний справа) равны сумме координат точек с тем же уровнем цены на графиках индивидуальных спросов. Например, величина рыночного спроса при цене 4 ед. равна 15 шт., что составляет суммы величин индивидуального спроса при такой цене Андрея — 10 шт. и Сергея — 5 шт.

Зависимость спроса от доли в общей массе покупателей людей с разными уровнями доходов отражена на рис. 4.10.

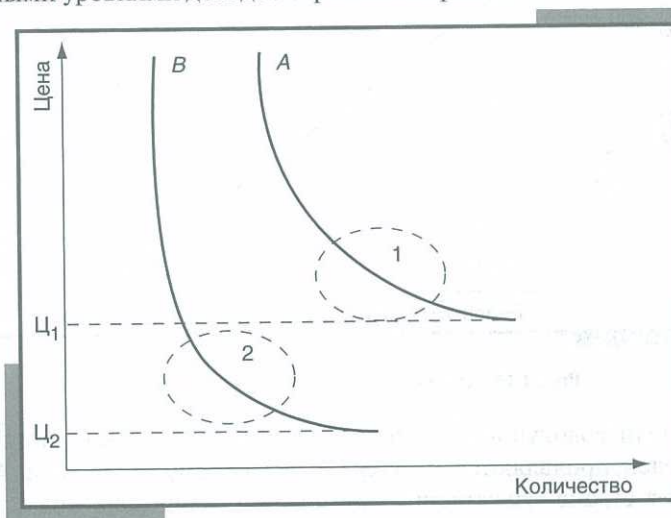


Рис. 4.10. Зависимость спроса от доли в общей массе покупателей людей с разными уровнями доходов

Мы видим две кривые спроса на один и тот же товар в разных странах — A и B. Кривая A описывает ситуацию на рынке страны, где доходы распределяются довольно равномерно и разница в их уровнях не особенно велика, поэтому кривая спроса здесь достаточно плавная (зона, обозначенная кружком с цифрой 1, показывает место наиболее заметного изгиба). Наибольшая же величина спроса складывается при достаточно высоком уровне цен ( $C_1$ ).

Напротив, кривая B описывает ситуацию на рынке страны, где люди с малыми доходами образуют значительную часть населения, поэтому график спроса здесь резко уходит вправо (зона, обозначенная кружком с цифрой 2) лишь при весьма низких уровнях цен: наибольшая величина спроса складывается при цене  $C_2$ .

Кривая совокупного спроса для экономики страны в целом показывает, что при росте общего уровня цен величина совокупного спроса



(совокупная сумма покупок товаров и услуг всех видов на всех рынках данной страны) уменьшается точно так же, как и на рынках отдельных обычных (нормальных) товаров (рис. 4.11).



Рис. 4.11. Кривая совокупного спроса страны

В модели совокупного спроса общие закономерности поведения покупателей проявляются несколько по-особому. Если общий уровень цен в стране существенно повышается (например, под влиянием высокой инфляции), то покупатели начинают использовать часть своих доходов на иные цели. Вместо того чтобы приобретать прежний объем товаров и услуг, производимых национальной экономикой, они могут предпочесть направить часть своих денег на создание сбережений в форме наличных денег и вкладов в банках и иных финансовых учреждениях, приобретение товаров и услуг в будущем (т.е. начнут копить деньги под конкретные покупки, а не вообще, как в первом варианте), покупку товаров и услуг, производимых в других странах.

Формула расчета эластичности изменения спроса при изменении цен (коэффициента эластичности  $e_i$ ) имеет вид:

$$e_i = \frac{\Delta Q : Q}{\Delta P : P},$$

- где  $\Delta Q$  — прирост (сокращение) числа покупок после изменения цены, шт.;  
 $Q$  — число покупок при ранее действовавшей цене, шт.;  
 $\Delta P$  — изменение величины цены, %;  
 $P$  — ранее действовавшая цена, руб.

График на рис. 4.12 иллюстрирует разграничение товаров по степени ценовой эластичности спроса.

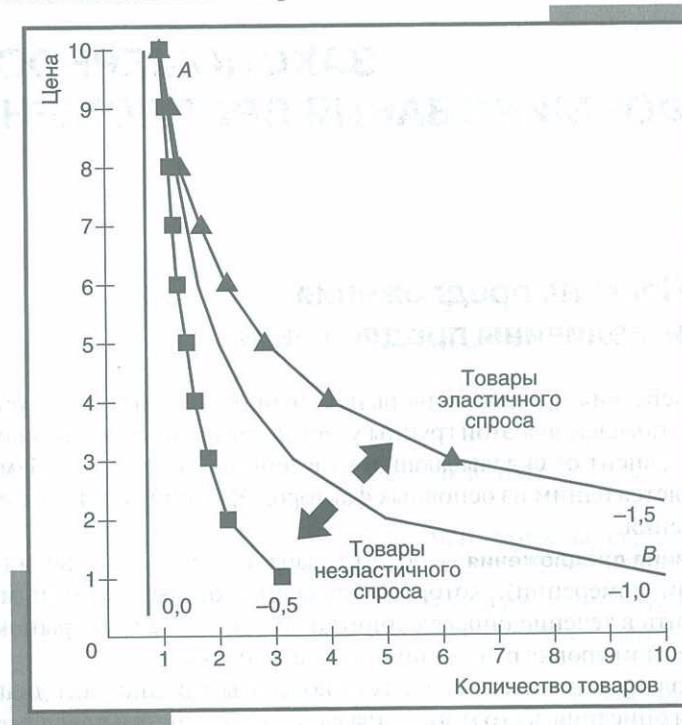


Рис. 4.12. Классификация товаров по степени эластичности спроса на них по цене

Линия  $AB$  показывает кривую спроса для товара с коэффициентом эластичности ( $\Theta$ ), равным единице. Соответственно кривые спроса для товаров эластичного спроса ( $\Theta > 1$ ) проходят выше и более полого, чем кривая спроса для товара с единичной эластичностью.

Напротив, кривые спроса для товаров неэластичного спроса ( $\Theta < 1$ ) проходят ниже и более отвесно, чем кривая спроса для товара с единичной эластичностью. Наконец, слева показана кривая спроса для товара с абсолютно неэластичным спросом ( $\Theta = 0$ ). Она имеет вид вертикальной линии, поскольку снижение цены не вызывает роста величины спроса на этот товар. Такой вид имеют чаще всего кривые спроса на товары первой необходимости.



## ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### 5.1. Понятия предложения и величины предложения

Изучив действия продавцов на рынке, экономисты без труда установили, что поведение и этой группы участников рынка в очень большой степени зависит от складывающегося в торговле уровня цен. Именно цена является одним из основных факторов, формирующих величины предложения.

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

Поскольку рыночная цена может колебаться в широком диапазоне, то для описания всего множества вариантов величин предложения, которые при этом могут сложиться на рынке, т.е. общей зависимости предложения от цен на данном рынке, экономисты ввели понятие предложения.

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

Таким образом, предложение — это тоже характеристика состояния рынка, а точнее, другой его важнейшей составляющей — экономической логики поведения продавцов (изготовителей). Реально эта логика проявляется в том, каким оказывается объем предложения при разных уровнях цены.

Соотношение между понятиями величины предложения и предложения легче уяснить, если представить себе, что каждое из них — ответ на определенный вопрос.

Если мы спрашиваем «Сколько единиц товара продавцы готовы предложить на продажу за месяц при цене, равной  $x$  рублей?», то ответом на этот вопрос будет информация о **величине предложения**.

Если же мы ставим вопрос по-иному — «Как могут колебаться месячные объемы предложения товаров на рынок при изменении цен на данный товар?», то ответом на этот вопрос будет информация о **предложении** на данном рынке.

### 5.2. Закон предложения

Когда мы говорим о предложении, то имеем в виду то, как в данный период времени на рынке определенного товара или услуги складываются следующие зависимости:

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

Анализ такой зависимости позволяет найти ответы на два важнейших для любого бизнеса вопроса:

- 1) какова будет величина предложения при различных уровнях цен (какую массу товаров мне и моим конкурентам выгодно предложить на рынок при такой цене)?
- 2) как изменится величина предложения при изменении цены (стоит ли мне и моим конкурентам увеличить или уменьшить предлагаемую к продаже массу товаров при таком новом уровне цены)?

Допустим, что рынок характеризуется неизменностью всех факторов, кроме цены. Тогда, как свидетельствует опыт, рост цен будет вызывать увеличение числа изготавливаемых (предлагаемых к продаже) товаров, а снижение цен на них — уменьшение этого числа. Такую закономерность в поведении производителей (продавцов) на рынках большинства товаров экономисты называют законом предложения (рис. 5.1).

**Закон предложения** заключается в следующем: повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению (при прочих равных условиях).

Изучение практики коммерческих фирм дает основание считать, что на формирование предложения товаров или услуг на определенном рынке прежде всего влияют:



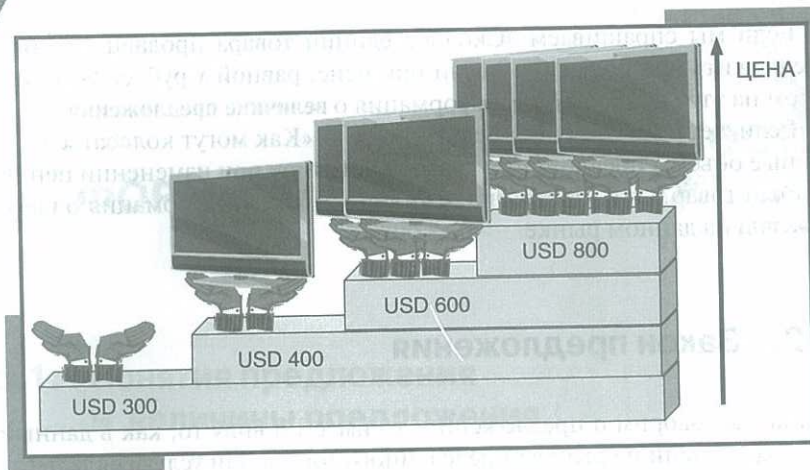


Рис. 5.1. Связь величины предложения товаров и уровня цен: чем выше цена, которую готов уплатить покупатель, тем больше товара готовы предложить на рынок продавцы

- цены факторов производства, используемых для изготовления данного товара при существующей технологии;
- технология, т.е. способы создания товара или организации предоставления услуги.

Цены факторов производства определяют, сколько денег фирме нужно вложить в организацию бизнеса, чтобы собрать все необходимое для выпуска товара или оказания услуги. Понятно, что чем дороже готовые товары данной фирмы на рынке, тем ей легче собрать деньги на закупку ресурсов.

Что касается технологии, то ясно, что фирма должна каким-то образом превращать приобретаемые ею ресурсы в нужные рынку товары.

Это превращение осуществляется с помощью технологий, разрабатываемых учеными и инженерами. С точки зрения экономической науки все технологии объединяет одно: ради создания конечного продукта они предполагают соединение в определенной комбинации производственных ресурсов (факторов производства), таких как труд, природные ресурсы, капитал и предпринимательский талант.

При этом технология производства предопределяет:

- 1) конкретный набор ресурсов, необходимых для изготовления товара или оказания услуги (например, набор инструментов и медикаментов, используемых при проведении операций определен-

- 2) количество каждого ресурса (нормы расходования), необходимое для получения конечного товара (оказания услуги) с требуемым рынком уровнем качества.

Поскольку все ресурсы являются чьей-то собственностью, то получить их в рыночной экономической системе для создания собственной продукции фирма может исключительно путем покупки на соответствующих рынках. Так возникают денежные затраты фирмы на организацию собственного производства товаров или услуг. Экономисты называют такие затраты термином «издержки» — от старинного русского выражения «издержаться на что-то», т.е. потратиться.

Величина этих издержек зависит соответственно от двух факторов:

- 1) цен ресурсов;
- 2) норм расхода ресурсов на изготовление единицы товара (рис. 5.2).

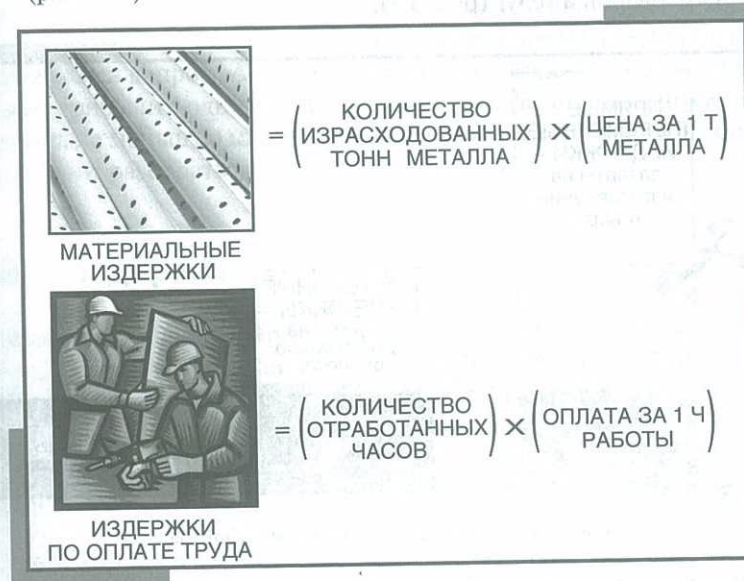


Рис. 5.2. Формирование величины издержек производства

Затраты фирмы будут тем больше, чем выше нормы расхода ресурсов и цены на них. И наоборот, снижение норм расхода и цен ведет к снижению издержек на производство товара.

Фирма может компенсировать эти издержки (т.е. вернуть себе денежные средства, потраченные на производство) единственным способом — продав свою продукцию на рынках товаров или услуг. Одна-



ко сам по себе факт продажи изготовленных ею товаров еще не дает нам оснований оценить ее деятельность как успешную. Для этого надо обратить внимание на второй аспект деятельности фирмы — ее финансы.

**Финансы фирмы** — соотношение между ее денежными расходами и приходами.

Финансовое состояние фирмы определяется тем, сколько она тратит на изготовление своих товаров и сколько получает за них на рынке. Если сумма, полученная от продаж (выручка), окажется больше суммы издержек (затрат) на производство, то фирма не только сумеет полностью возместить потраченные ею на производство деньги, но и получит прибыль.

**Прибыль** — разница между выручкой от продаж товаров или услуг и издержками, необходимыми для производства и организации продажи этих товаров и услуг (рис. 5.3).

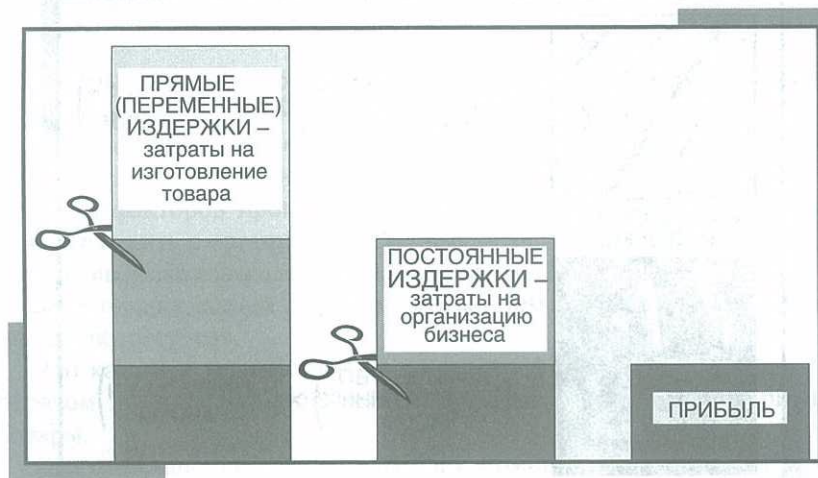


Рис. 5.3. Как формируется прибыль фирмы

**Прибыль** — важнейший показатель успешности деятельности любой коммерческой организации в рыночной или смешанной экономической системе. Дело в том, что именно надежда на получение прибыли — чистого дохода сверх издержек — является мотивом для создания и развития фирм, так как владелец вправе тратить прибыль по своему усмотрению: на личное потребление или на развитие бизнеса. Именно по этой причине, выбирая свою коммерческую политику (а значит, определяя величину своего рыночного предложения), он первым де-

лом смотрит: сколько выгодно производить, чтобы при разных возможных комбинациях рыночных цен и издержек производства получить наибольшую прибыль.

Но не всегда производитель (продавец) может влиять на цену, по которой он продает свои товары, — часто цена реально задается рынком, т.е. определяется жесткой конкуренцией большого количества производителей сходного товара. А вот на что производитель всегда может влиять — в большей или меньшей мере — это на издержки производства.

Таким образом, важнейший (хотя и не единственный) фактор формирования предложения — издержки на производство товаров. Чем они ниже, тем больше прибыль производителя при рыночной цене и тем больше товаров ему захочется произвести и продать. И соответственно при снижении издержек и неизменной рыночной цене предложение растет. Если же цена неизменна, а издержки растут, то прибыль, которую может получить производитель, падает и соответственно снижается его интерес к увеличению предложения товаров.

Возможен вопрос «А не стоит ли производителю при падающей величине прибыли с одного изделия, наоборот, увеличить выпуск, чтобы получать не меньшую массу прибыли?». Увы, такой путь очень опасен, и нам стоит разобраться в том, почему это так.

### 5.3. Издержки производства

Издержки по своей природе неодинаковы. Отдельные их виды по-разному изменяются в зависимости от масштабов производства товаров или услуг. Эти различия в масштабах изменения объемов потребления производственных ресурсов при изменении объемов производства заставили экономистов и бизнесменов разбить все виды издержек на две категории:

- 1) постоянные;
- 2) переменные.

**Постоянные (или, как иногда говорят, накладные) издержки** — это затраты на создание условий для ведения бизнеса. К таким издержкам относятся, например:

- арендная плата за использование производственных или офисных помещений;
- затраты, связанные с использованием оборудования;
- выплаты в погашение ранее полученных от банка ссуд;
- всевозможные административные расходы.



Особенностью постоянных издержек является то, что их сумма не меняется в непосредственной зависимости от числа изготовленных товаров или обслуженных клиентов. Скажем, если частный диагностический центр платит за аренду помещений 60 тыс. руб. в месяц, то эта сумма не изменится в зависимости от того, обслужит этот центр за месяц 600 или 650 клиентов.

**Постоянные издержки** — это те затраты организации, сумма которых остается одной и той же при небольших изменениях объемов производства товаров или услуг.

Иначе ведут себя переменные издержки. Их сумма прямо зависит от того, сколько единиц товара компания произвела за данный период времени или скольких клиентов обслужила. В эту категорию входят издержки на материалы, энергию, комплектующие изделия, заработную плату. Например, чем больше оконных переплетов изготовила за месяц фирма по производству пластмассовых оконных блоков, тем больше будет израсходовано пластиковых профилей. Соответственно такие затраты часто называют также прямыми издержками — это то, что прямо тратится фирмой на изготовление товаров или оказание услуг.

**Переменные (прямые) издержки** — это прямые затраты на производство (оказание услуг), которые растут (сокращаются) при любом увеличении (уменьшении) объемов производства.

Таким образом, постоянные издержки не зависят от объема производства, а переменные, напротив, растут в прямой зависимости от объема выпуска продукции (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Как формируются издержки фирмы

Зачем нужно так детально разбираться в разновидностях издержек?

Дело в том, что без этого не понять, когда фирме выгодно наращивать предложение товаров, а когда — нет. И вообще, ни коммерческой, ни некоммерческой организациями управлять невозможно, если руководители не умеют считать, как формируются и как меняются их издержки при изменении масштабов деятельности. Следовательно, не понимая логики влияния издержек на решения, принимаемые руководителями фирм, мы не разберемся, почему предложение товаров растет или падает.

Любой экономически грамотный руководитель, принимая решение увеличить или сократить предложение товаров (услуг) своей фирмы на рынок, сравнивает прежде всего два показателя:

- 1) возможную выручку от продаж определенного объема товаров;
- 2) сумму издержек, в которую обойдется изготовление такого объема товаров.

Изучение деятельности коммерческих фирм позволило экономистам обнаружить несколько очень важных закономерностей изменения издержек фирмы. Они состоят в том, что по мере роста масштабов производства происходит следующее:

- общая сумма постоянных издержек не меняется, а величина постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции, снижается (это называется эффектом масштаба);
- сумма переменных издержек возрастает, а средняя величина переменных издержек в расчете на одно изделие вначале снижается, а потом возрастает;
- общая сумма всех издержек возрастает, а общие средние затраты на единицу продукции сначала снижаются, а потом возрастают.

Иными словами, чем в больших масштабах фирма изготавливает свою продукцию (или оказывает услуги), тем дешевле ей в среднем обходится поначалу каждая единица товара. А значит, если рыночная цена неизменна, с каждой единицы товара фирма будет вначале получать все большую прибыль.

Почему рост масштабов производства (т.е. объема продукции, изготавливаемого в течение одинакового периода времени, например месяца) вначале ведет к сокращению средних общих издержек на производство продукции?

Здесь имеется несколько причин, но мы обратим внимание пока лишь на одну из них — неуклонное снижение средних постоянных издержек при росте масштабов производства. Поскольку сумма этих из-



держек по определению постоянна (скажем, в течение месяца), то чем больше единиц продукции фирма изготавливает в течение месяца, тем меньшая величина таких издержек приходится на каждое изделие.

### Как эффект масштаба помогает получить больше прибыли?

Представим себе для простоты, что фирма производит один вид продукции.

Прямые (переменные) издержки на производство одного изделия, включая расходные материалы и оплату труда сотрудников, — 300 руб. Постоянные издержки на организацию работы фирмы — 90 тыс. руб. в месяц. Если фирма производит в месяц 600 единиц товаров и за каждый берет с клиента по 500 руб., то все издержки в расчете на один анализ составят:

$$300 \text{ руб.} + (90\,000 \text{ руб.} : 600) = 300 \text{ руб.} + 150 \text{ руб.} = 450 \text{ руб.}$$

Соответственно прибыль с одного изделия составит:

$$500 \text{ руб.} - 450 \text{ руб.} = 50 \text{ руб.}$$

Общая прибыль фирмы составит за месяц:

$$50 \text{ руб.} \times 600 = 30\,000 \text{ руб.}$$

Представим себе, что руководство фирмы провело удачную рекламную кампанию и поток клиентов заметно возрос. В итоге персонал фирмы работает теперь более напряженно и успевает за месяц произвести 700 изделий.

Сколько теперь составят полные издержки производства одного изделия? Посчитаем и увидим, что в силу эффекта масштаба они снизятся:

$$300 \text{ руб.} + (90\,000 \text{ руб.} : 700) = 300 \text{ руб.} + 128,57 \text{ руб.} = 428,57 \text{ руб.}$$

Соответственно прибыль с одного изделия станет больше:

$$500 \text{ руб.} - 428,57 \text{ руб.} = 71,43 \text{ руб.}$$

Вырастет в итоге и общая сумма прибыли, которую получают за месяц владельцы фирмы. Она составит теперь:

$$71,43 \text{ руб.} \times 700 = 50\,001 \text{ руб.}$$

Если бы не было эффекта масштаба, то прибыль увеличилась бы только за счет роста числа клиентов и составила:

$$50 \text{ руб.} \times 700 = 35\,000 \text{ руб.}$$

Теперь легко подсчитать, что эффект масштаба принес владельцам фирмы 15 001 руб. (50 001 — 35 000).

Однако если руководители фирм принимают решения на основе анализа только средних издержек на изготовление товара или оказание услуг, они рискуют допустить серьезную ошибку. Решения такого рода должны приниматься руководителями на основе изучения закономерностей изменений как средних, так и предельных (маржинальных) издержек своего производства и рыночной ситуации сбыта. В чем разница между средними и маржинальными издержками и почему непонимание этой разницы может быть опасным для фирмы?

Средние издержки — это издержки на изготовление единицы продукции, величина которых рассчитывается путем деления общей суммы издержек за определенный период времени на количество изготовленной за этот период времени продукции. Так, если вернуться к приведенному выше примеру, то сначала средние издержки производства одного изделия составляли:

$$[(300 \text{ руб.} \times 600) + 90\,000 \text{ руб.}] = 270\,000 \text{ руб.} : 600 = 450 \text{ руб.}$$

А потом снизились:

$$[(300 \text{ руб.} \times 700) + 90\,000 \text{ руб.}] = 300\,000 \text{ руб.} : 700 = 428,57 \text{ руб.}$$

Это и обеспечило рост прибыли.

**Средние издержки** — полная величина издержек изготовления единицы товара, рассчитываемая путем деления общей суммы затрат на производство на общее число изготовленных товаров данного вида.

Для понимания экономической логики поведения производителей на рынках важно знать не только о средних, но и о маржинальных (предельных) издержках — так называют издержки, которых требует от фирмы изготовление дополнительной единицы продукции или обслуживание дополнительного клиента. Важность этой категории издержек для бизнеса обусловлена тем, что увеличение масштабов производства, создание все более крупных производств позволяют — за счет эффекта масштаба — обеспечить существенное снижение средних издержек на изготовление единицы товара.

Но наращивание масштабов производства может привести в конце концов и к иной логике изменения издержек — они станут расти. Если



менеджеры фирмы этого не понимают, они могут принять неверные решения.

Дело в том, что при превышении определенной границы увеличения объемов производства средние переменные и общие издержки перестают снижаться, начиная, напротив, возрастать. А значит, даже если рыночная цена товара не меняется, то за упомянутой границей рост объемов производства может привести к постепенному снижению величины прибыли от продажи единицы товара и даже падению ее до нуля.

Причина такой динамики средних общих издержек в том, что на них влияет изменение издержек еще одного вида. Эти издержки называют обычно предельными или маржинальными.

**Предельные (маржинальные) издержки** — величина, на которую возрастает величина общих издержек фирмы при увеличении количества выпускаемых изделий на единицу.

Название «предельные» эти издержки получили потому, что они относятся к условиям, характерным для того, что происходит «на пределе», т.е. как бы на границе операций фирмы. Иногда, кстати, эти издержки называют еще и приростными — ведь они относятся к условиям, при которых фирма добивается прироста выпуска своей продукции.

### Как использовать маржинальные издержки для анализа решений в бизнесе?

Скажем, если вернуться к рассмотренному нами выше примеру с производственной фирмой, то можно подсчитать, какими здесь оказались маржинальные издержки производства одного из дополнительных 100 изделий. Для этого нам надо разделить прирост общих затрат фирмы на прирост количества выпущенной продукции. Получаем прежние общие издержки:  $(300 \text{ руб.} \times 600) + 90 \text{ 000 руб.} = 270 \text{ 000 руб.}$ , новые общие издержки:  $(300 \text{ руб.} \times 700) + 90 \text{ 000 руб.} = 300 \text{ 000 руб.}$ , тогда:  $(300 \text{ 000 руб.} - 270 \text{ 000 руб.}) : (700 - 600) = 30 \text{ 000 руб.} : 100 = 300 \text{ руб.}$

Таким образом, маржинальные издержки на производство одного изделия в седьмой сотне изделий составили 300 руб. против прежних средних издержек в 450 руб. по первым 600 изделиям. Благодаря такому снижению маржинальных издержек фирма и смогла заработать больше прибыли.

Но представим себе, что ситуация сложилась иначе. После рекламной кампании у фирмы появилось огромное количество новых клиентов и мощностей прежнего оборудования для производства стало не хватать. Пришлось покупать еще одну установку, что привело к росту постоянных издержек с 90 тыс. до 110 тыс. руб. в месяц.

Тогда общие издержки фирмы за месяц составили бы:

$$(300 \text{ руб.} \times 700) + 110 \text{ 000 руб.} = 320 \text{ 000 руб.}$$

Маржинальные издержки по одному изделию из седьмой сотни были бы равны соответственно:

$$(320 \text{ 000 руб.} - 270 \text{ 000 руб.}) : (700 - 600) = 50 \text{ 000 руб.} : 100 = 500 \text{ руб.}$$

Таким образом, они оказались бы выше, чем по первым 600 изделиям. А значит, и прибыль с одного изделия оказалась бы нулевой (цена — 500 руб. и маржинальные издержки в седьмой сотне изделий — 500 руб.).

Спрашивается, разумно ли поступили руководители фирмы, оплатив рекламную кампанию, но не просчитав влияние притока клиентов на изменение маржинальных издержек и прибыли фирмы?

Условия, при которых фирма добивается прироста выпуска своей продукции, между тем подчиняются общей закономерности, которая носит название **закона убывающей предельной производительности факторов производства**.

Этот закон состоит в том, что, когда фирма наращивает объем использования только некоторых или одного из факторов производства, прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов начинает снижаться. А значит, начинает снижаться и прибыль от ведения бизнеса (что мы и видели на примере фирмы, когда она приобрела дополнительное оборудование, но не наняла дополнительных работников).

Следовательно, увеличение масштабов предложения товаров на рынок и соответственно объемов производства всегда требует тщательного анализа издержек. Задача такого анализа проста: определить, не перейдет ли фирма, наращивая объем производства, ту границу, за которой ее предельные издержки производства дополнительной единицы товара сравняются с выручкой от продажи и прибыль станет нулевой.

Если экономическая ситуация складывается именно таким образом, то фирме следует прекратить наращивание выпуска товаров,



пока она не найдет способ либо снизить предельные издержки на их изготовление, либо добиться продажи своих товаров по более высокой цене.

#### 5.4. Бухгалтерские и экономические издержки

До этого момента с нашими рассуждениями об издержках охотно бы согласились как экономисты, так и бухгалтеры. Напомним, что бухгалтер — это специалист, отвечающий за учет (фиксацию) всех поступлений и расходов предприятия и организации, расчет их издержек, а также за правильность платежей предприятия и организации всем партнерам и государству (в части налогов). Экономисты активно используют данные бухгалтерского учета для анализа деятельности фирм. И все же у экономистов есть особый взгляд на издержки, несколько иной, нежели у бухгалтеров.

Дело в том, что в состав издержек фирмы экономисты включают элемент, которого нет ни в одной бухгалтерской форме по учету затрат. Этот элемент — альтернативные издержки (цена выбора), с которыми связано решение владельцев фирмы о вложении своих средств в ее создание.

Действительно, с точки зрения экономической науки капитал фирмы, созданный за счет денежных средств ее владельца (владельцев), — это такой же вид ресурсов, как и те ресурсы (факторы производства), расходы на покупку которых бухгалтеры учитывают в своих книгах (материалы, энергия, заработная плата и т.д.). Но этот ресурс фирме как хозяйственной структуре надо откуда-то получить, иначе она не сможет вести свои дела, и тот факт, что деньги на создание фирмы дал собственник и потому капитал получен «как бы бесплатно», дела не меняет.

В самом деле, потратив свои сбережения на создание фирмы, ее собственник лишился возможности вложить эти средства куда-нибудь на сторону (хотя бы на сберегательный счет в банке) и получать от этого доход. А значит, решение направить деньги на создание капитала собственной фирмы имеет свою цену выбора — упущенную выгоду от возможного вложения денег в иные доходные операции.

Отсюда следует, что разумный собственник создаст свое дело и будет сохранять его до тех пор, пока предпринимательский доход, приносимый ему этим делом (фирмой), будет выше цены выбора такого решения, т.е. возможного дохода в альтернативных сферах вложения

средств. Если на стороне можно заработать больше, то зачем вкладывать в свой бизнес?

Уровень дохода, который собственник ожидает от своей фирмы и который равен возможной доходности вложения той же величины имеющихся у него ресурсов (денежных средств или собственной способности к труду) и с тем же уровнем риска в другие сферы экономики, принято называть нормальной прибылью.

**Нормальная прибыль** — доход, который реально мог бы быть получен собственником капитала при вложении сил и средств не в собственное дело, а в другие коммерческие и финансовые проекты с тем же уровнем риска.

Этот доход и представляет собой ту выгоду, ради которой люди создают производственные и любые иные коммерческие структуры. Именно мотив получения наибольшего дохода образует главный, хотя и не единственный (как мы увидим в дальнейшем), элемент хозяйственной стратегии любой фирмы.

Поскольку нормальная прибыль является частью общей прибыли фирмы, то ни один бухгалтер или налоговый инспектор не согласится включить ее в состав издержек фирмы. Между тем, с точки зрения экономистов, нормальная прибыль — законный элемент общих экономических издержек фирмы, и если его не учитывать, то составить верное представление о жизнеспособности фирмы нельзя.

**Общие (совокупные) экономические издержки** — сумма всех затрат, связанных с осуществлением производственной деятельности и привлечением для этого всех типов ресурсов.

Бухгалтеры и налоговые службы принимают во внимание только бухгалтерские издержки, в состав которых входит израсходованная часть ресурсов, купленных фирмой на рынках. К ним относятся издержки, связанные с производственным потреблением таких ресурсов, как труд наемных работников, сырье и материалы, электроэнергия, аренда помещений и т.д.

**Бухгалтерские издержки** — затраты, связанные с использованием на нужды фирмы ресурсов, приобретенных ею у других фирм или граждан.

Соответственно и прибыль бухгалтеры определяют как разницу между выручкой от продаж и подсчитанными ими бухгалтерскими затратами.

**Бухгалтерская прибыль** — разница между выручкой от реализации и бухгалтерскими затратами фирмы.



Поскольку экономисты считают издержки по-своему, увеличивая их на сумму нормальной прибыли (рис. 5.5), которую собственник ожидает получить от владения фирмой, то соответственно экономическая прибыль оказывается для них величиной меньшей, чем прибыль бухгалтерская (рис. 5.6).



Рис. 5.5. Полные издержки фирмы — взгляд экономистов

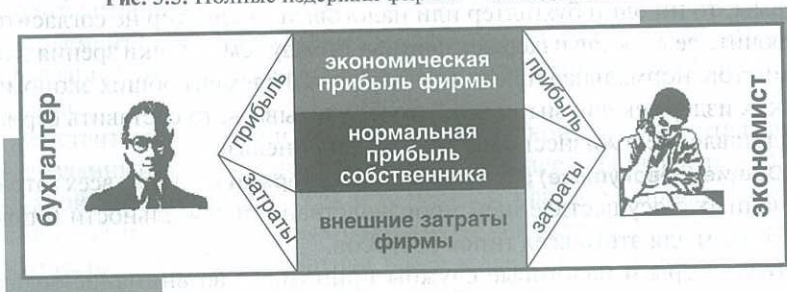


Рис. 5.6. Как по-разному экономисты и бухгалтеры видят прибыль фирмы

**Экономическая прибыль** — разница между выручкой от реализации и экономическими затратами фирмы.

Такое разграничение бухгалтерских и экономических затрат, а значит, и бухгалтерской и экономической прибыли необходимо для лучшего понимания мотивов поведения производителей и принятия более разумных решений в сфере коммерческой деятельности.

Действительно, представим себе, что вы владелец частной фирмы, которая за год изготовила и продала 2 тыс. единиц продукции по цене 10 тыс. руб. Выручка фирмы от продаж составит в этом случае 20 млн руб. При этом бухгалтерские издержки производства составили за год 12 млн руб. и соответственно бухгалтерская прибыль — 8 млн руб.

После уплаты федеральным и местным государственным органам власти налога с прибыли (скажем, по ставке 24%, действовавшей в России в 2008 г.), что составило 1,92 млн руб., у вас останется 6,08 млн руб. Выгодно ли сохранять такую фирму в дальнейшем и продолжать выпускать продукцию?

С точки зрения бухгалтеров — да, так как сбыт продукции обеспечивает прибыль и даже после уплаты налогов отношение оставшейся прибыли к выручке от продаж достаточно высоко — 0,25 (5,04 : 20).

Экономист же, прежде чем дать заключение о перспективности данной фирмы, потребует дополнительную информацию, например сведения о возможном доходе владельца фирмы в случае помещения своих денег не в капитал данной фирмы, а, скажем, в банк. Предположим, что этот доход составил бы за год — 7 млн руб. Тогда получается, что работа фирмы принесла ее владельцу на самом деле не доход, а убыток в размере 920 тыс. руб. (6,08 млн руб. — 7 млн руб.). Следовательно, сохранение такой фирмы в дальнейшем является для владельца невыгодным и надо либо что-то менять в организации ее деятельности, либо ее ликвидировать как можно быстрее и использовать вырученные средства иным образом.

Такой анализ и образует повседневную основу расчетов производителей, ищущих ответы на главные для себя вопросы:

- какую именно продукцию производить?
- в каком количестве и как ее изготавливать?
- как и по какой цене ее продавать, чтобы добиться максимальной прибыли?

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

- покроет ли выручка от продаж те издержки, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара?
- принесет ли производство (продажа) этого товара прибыль, и если да, то какую?

Именно ответы на эти вопросы определяют предложение товаров, т.е. коммерческую логику продавцов.

Как мы видим, эта логика совершенно отлична от логики формирования спроса. Если на поведение покупателей влияют прежде всего полезность блага и сумма денег, которой они располагают, то поведение изготовителей зависит преимущественно от издержек на изготовление товара и возможной прибыли от продаж.

Единственный пункт, в котором интересы покупателей и изготовителей (продавцов) пересекаются, — цена товара на рынке.



### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Кривая предложения (рис. 5.7) построена на основании интерполяции данных табл. 4.2 (такого рода таблицы принято называть шкалами предложения). Каждая точка на этой кривой — величина предложения данного товара (возможный объем производства) при определенном уровне его цены. Например, точка с координатами 70 и 1300 обозначает, что при цене 1300 у.е. изготовители готовы предложить к продаже 70 велосипедов.

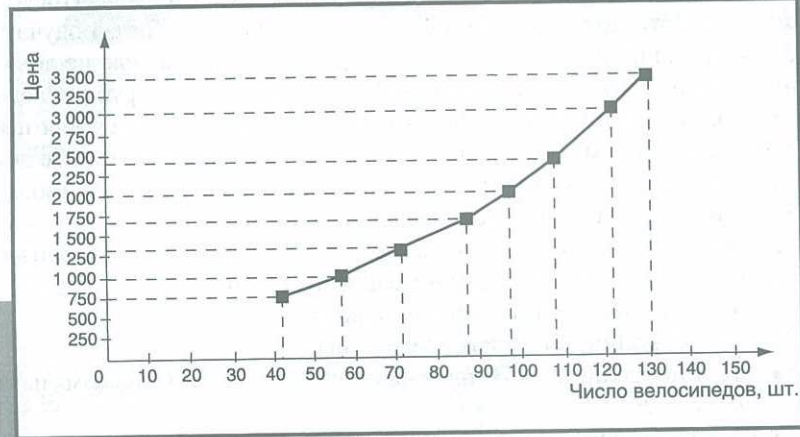


Рис. 5.7. Кривая предложения (на примере рынка велосипедов)

Экономическая наука различает три типа целей, которые выбирают себе фирмы (рис. 5.8).

Наиболее распространенные цели фирм следующие:

- максимизация прибыли, т.е. величины превышения выручки от продаж товаров по сравнению с затратами на их производство и сбыт;
- максимизация объема продаж в течение определенного периода времени (например, года);
- максимизация темпов роста самой фирмы как таковой (например, величины ее производственных мощностей, числа занятых, количества филиалов и т.д.).

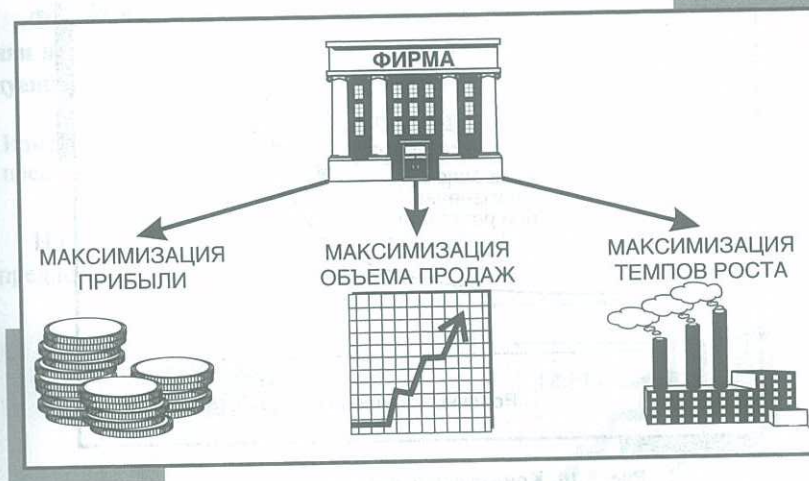


Рис. 5.8. Основные типы целей коммерческих фирм

Объяснение закономерностей формирования рыночного предложения аналогично приведенному в главе 4 объяснению закономерностей формирования рыночного спроса (рис. 5.9).

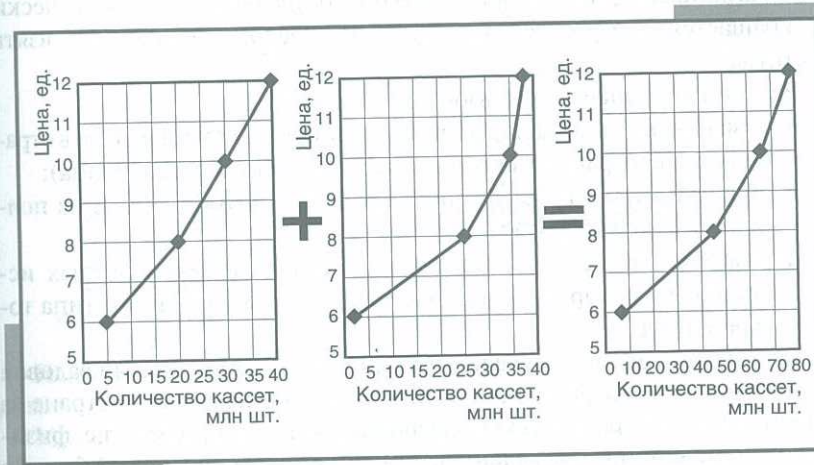


Рис. 5.9. Формирование рыночной кривой предложения на базе индивидуальных кривых предложения фирм отрасли

На рисунке 5.10 показана кривая совокупного предложения.



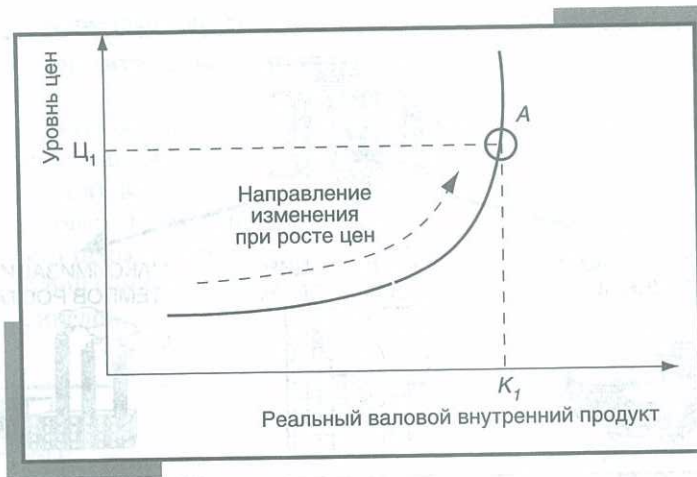


Рис. 5.10. Кривая совокупного предложения

Величина совокупного предложения при росте цен вначале увеличивается, демонстрируя готовность и возможность фирм страны предложить на рынок больший объем товаров и услуг при столь высоких ценах. Но после того как величина предложения достигает точки  $A$  с координатами  $C_1$  и  $K_1$ , рост совокупного предложения практически прекращается: все ресурсы уже пущены в дело, а новых пока взять неоткуда.

Реально это означает следующее:

- безработица уже упала до своего естественного уровня (т.е. в стране осталась практически только фрикционная безработица);
- оборудование на всех фабриках работает в три смены и на полную мощность;
- разрабатываются все доступные месторождения полезных ископаемых, которые используются для выпуска данного типа товаров, и т.д.

Тогда при росте цен будет увеличиваться только номинальный валовой продукт (т.е. общая рыночная стоимость произведенных в стране за год конечных товаров и услуг), а реальный валовой продукт (т.е. физическое количество произведенных конечных товаров и услуг) больше расти не сможет. Именно поэтому на рис. 5.10 в точке  $A$  кривая совокупного предложения меняет свою форму: она начинает подниматься вертикально вверх, послушно следуя за ростом цен. Именно на этой почве рождается инфляция спроса.

Формула расчета эластичности изменения предложения при изменении цен (коэффициента ценовой эластичности предложения) имеет следующий вид:

$$\text{Изменение числа товаров, предложенных к продаже, \%} = \frac{\text{Коэффициент ценовой эластичности предложения}}{\text{Изменение цены, \%}}$$

На рисунке 5.11 показаны факторы, влияющие на эластичность предложения по ценам.



Рис. 5.11. Факторы, влияющие на эластичность предложения по ценам

На рисунке 5.12 мы видим различия в эластичности предложения в зависимости от времени его реакции на рыночную ситуацию.

Моментальное предложение практически абсолютно неэластично — описывающая его кривая идет вертикально вверх. В среднесрочной перспективе предложение уже более эластично: описывающая его кривая имеет привычный нам вид, т.е. полого поднимается вверх. И наконец, в долгосрочной перспективе предложение эластично практически абсолютно. Соответствующая этой ситуации кривая



предложения горизонтально уходит вправо — «до горизонта спроса», т.е. до того предельного объема данного товара, который может быть куплен при данном уровне цены.

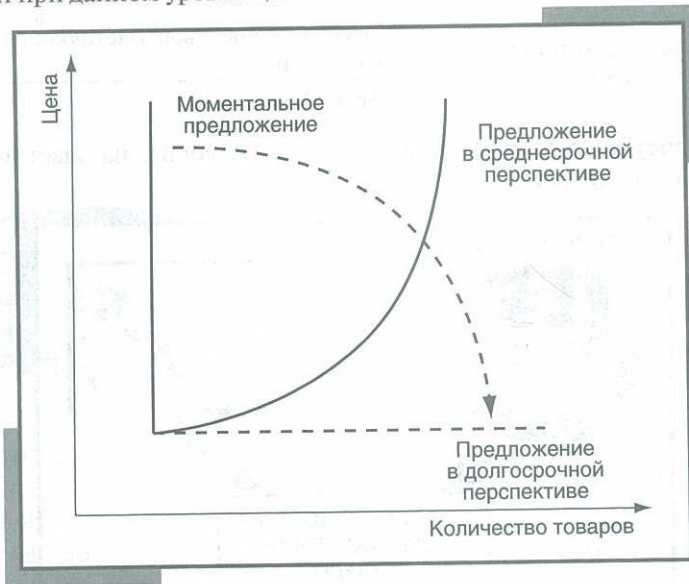


Рис. 5.12. Различия в эластичности предложения в зависимости от времени его реакции на рыночную ситуацию

Таким образом, по мере роста периода времени, в течение которого мы оцениваем эластичность предложения, кривая предложения поворачивается вправо-вниз, пока не достигает горизонтального положения. Именно на это обращает внимание пунктирная стрелка на рис. 5.12.

## ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ЦЕН

### 6.1. Формирование рыночной цены

Как же спрос покупателей и предложение изготовителей (продавцов) взаимодействуют на рынках, как в конце концов решается, что, для кого и по какой цене производить?

Реально это достигается через механизм формирования рыночных цен. Но что это такое — рыночная цена и как она возникает?

Процесс формирования рыночной цены может быть различным — ведь и рынки не похожи друг на друга (скажем, мировой биржевой рынок нефти и локальный рынок парикмахерских услуг функционируют по-разному). Но почти всегда (за исключением монополизированных рынков, о чем мы поговорим далее) происходит одно и то же: постоянный поиск компромисса между интересами продавцов (которые обычно стараются продать подороже) и интересами покупателей (которые, естественно, мечтают купить подешевле). Эта противоположность интересов существует с тех пор, как в мире появился обмен, а затем возник первый базар, т.е. с глубокой древности.

Но как бы ни были противоположны интересы продавцов и покупателей, им необходимо договориться, поскольку они нуждаются друг в друге. Точнее, покупатели нуждаются в тех благах, которые вынесли на рынок продавцы, а продавцы нуждаются в тех деньгах, с которыми пришли на рынок покупатели. Как же возникает согласование противоположных интересов и как обеспечивается обоюдovýгодный компромисс между ними?

Чтобы разобраться в этом, представим себе для начала ситуацию, когда продавцы представили товары на продажу по очень высокой цене. Допустим, что они рассчитывали таким образом не только возместить все издержки производства этих товаров, но и получить большую прибыль. Однако при столь высокой цене товары оказались по карману только самым богатым покупателям, общая величина спроса



которых составляет лишь небольшую долю (скажем, только 10%) от величины предложения товаров.

В этом случае на рынке возникнет ситуация избыточного предложения, или затоваривания. Это значит, что большая часть товаров окажется в экономическом избытке. Обратим внимание, что этот избыток будет именно экономическим, а не физическим. Иными словами, величина предложения товаров по такой цене будет больше величины спроса на товары по такой цене не потому, что эти товары в таком количестве вообще никому не нужны, — слишком многие покупатели сочтут приобретение этого товара по столь высокой цене для себя просто невыгодным и, огорчившись, станут искать более дешевую альтернативу.

Нерадостно будет и продавцам: товары не продаются, а значит, нет не только прибыли, но и возможности возместить свои издержки и вернуть деньги, потраченные на производство. Тогда дальнейшее изготовление товаров становится невозможным, а продавцы и сами не могут себе купить нужные им блага — не на что.

В этой ситуации продавцам не остается ничего иного, как снижать цену — до тех пор, пока не будет продана вся масса товаров, изначально предложенных ими на рынок (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Несбалансированный рынок: предложение в денежном выражении больше, чем сумма денег, которую готовы потратить покупатели; в результате цены падают

Однако, сбыв с рук залежавшиеся товары и получив меньший доход, чем хотели, продавцы станут думать: что им делать дальше? Это значит, что они начнут заново считать, сколько же в дальнейшем им выгодно будет предложить на рынок товаров при той более низкой цене, которая сложилась на рынке после уценки ранее предложенных партий.

Скорее всего они решат значительно сократить величину предложения: зачем тратить столько сил и средств на производство товаров, которые продаются так трудно и по столь низкой, невыгодной цене?

Но когда такая сокращенная величина предложения товара поступит на рынок, вполне может возникнуть совсем иная ситуация: величина спроса окажется больше величины предложения. Возникнет ситуация недостаточного предложения (дефицита) товаров. Обратим внимание, что это будет опять-таки экономический, а не физический дефицит (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Несбалансированный рынок: предложение в денежном выражении меньше, чем сумма денег, которую готовы потратить покупатели; в результате цены растут

Иными словами, товара на рынке будет мало не вообще, так как больше изготовить и нельзя, а мало относительно той величины спроса, которую предъявляют покупатели при таком низком уровне цен на данный товар.

В этой ситуации появятся очереди за дефицитным товаром, а значит, многие покупатели просто не смогут его приобрести. Некоторым



из них — те, кому повезло оказаться в очереди первыми, — начнут перепродавать по повышенной цене доставшийся им дефицит менее удачливым «коллегам» по очереди. Иными словами, начнут спекулировать, присваивая тот доход, которого лишились продавцы, ошибочно предложившие товар на рынок по столь низкой цене.

**Спекуляция** — приобретение товара не для потребления, а для получения дохода за счет последующей его перепродажи в другом месте или в другое время по более высокой цене.



Вот в таких — многочасовых, а иногда и многодневных — очередях за любыми маломальски хорошими, и потому вечно дефицитными товарами привыкли стоять граждане СССР. Писатель Владимир Сорокин в 1984 г. даже написал роман о жизни в очередях (с номерками на ладонях, списками и переключками по утрам), так и назвав его — «Очередь»<sup>1</sup>

Рыночным равновесием принято называть ситуацию, когда величина спроса и величина предложения — при одной и той же цене — становятся весьма близкими. В итоге продавцы оказываются способны продавать все предложенное ими на рынок количество товаров по цене, которая их устраивает, но в то же время привлекает число покупателей, достаточное для того, чтобы весь объем товарного предложения по этой цене был распродан.

<sup>1</sup> Отрывок из этого веселого романа можно найти в Интернете: URL : lib.web-malina.com.

Таким образом, обе возможные ситуации несовпадения величины спроса и величины предложения нехороши и для продавцов, и для покупателей. При этом, как можно заметить, едва на рынке возникает несовпадение величины спроса и величины предложения при определенном уровне цены, тут же начинается процесс корректировки этой цены: либо — при избытке — проводятся уценки и распродажи, либо — при дефиците — цены начинают вздувать спекулянты.

В итоге таких колебаний на рынках постепенно начинают формироваться рыночное равновесие и цена равновесия (или просто рыночная цена).

## 6.2. Причины нарушений рыночного равновесия

Соответственно цена на рынке перестает заметно колебаться то вверх, то вниз (как температура у больного лихорадкой), и это хорошо как для продавцов (производителей), так и для покупателей, поскольку первые знают, сколько им стоит произвести товара, а вторые знают, что товар на рынке будет и сколько он будет стоить (рис. 6.3).



**Рис. 6.3.** Сбалансированный рынок: предложение в денежном выражении примерно равно сумме денег, которую готовы потратить покупатели; в результате складывается устраивающая и продавцов, и покупателей равновесная цена

Увы, такая ситуация на рынке обычно удерживается недолго: уж слишком много факторов влияет то на предложение, то на спрос, и поэтому рыночное равновесие обычно сохраняется не дольше, чем, скажем, маятник в каждой из точек своего колебания. Оно постоянно нарушается из-за изменений либо спроса, либо предложения, и рынку приходится снова и снова их согласовывать (балансируют), формируя новые равновесные уровни цен и объемы производства.

Допустим, например, что благодаря повышению заработной платы доходы покупателей возросли. Тогда при ранее сложившихся на рынке ценах они смогут купить большее число товаров, чем прежде.

Но изменение спроса никак не влияет на условия предложения. От того, что у покупателей появилось больше денег, не изменятся ни технология производства, ни количество ресурсов, которые покупают



ся для изготовления товаров на соответствующих рынках. И поэтому повышение спроса может вызвать лишь два типа последствий, о которых пойдет речь ниже.

1. Если предложение товаров нельзя увеличить, то возникнет дефицит. Понимая эту ситуацию, продавцы поднимут цены, что позволит купить товар лишь наиболее богатым покупателям. Это значит, что равновесной станет более высокая цена (к выгоде продавцов, но к огорчению покупателей). Именно по этой модели стремительно росли цены на жилье в России в 2001—2007 гг.
2. Если предложение товаров можно увеличить, то оно возрастет, но для этого потребуется время, а также дополнительные затраты.

Ведь если производители для удовлетворения возросшего спроса решат выпускать товаров больше, чем прежде, они столкнутся с необходимостью строить новые предприятия или цеха, нанимать дополнительных рабочих, покупать больший, чем прежде, объем сырья и материалов и т.д.

Иными словами, им самим придется предъявить больший спрос на рынках ресурсов производства. Для расширения объема этих ресурсов (увеличения предложения) обществу потребуются дополнительные затраты. Придется, например, обучить новым профессиям дополнительное число работников или начать эксплуатацию ранее не использовавшегося (более дорогого по условиям извлечения) месторождения полезных ископаемых.

Результатом станет рост цен на рынках ресурсов (факторов) производства. И эти повышенные издержки на организацию выпуска дополнительного количества товаров производителям надо будет как-то компенсировать. Это значит, что произвести большее количество товаров они согласятся лишь при условии, что новая рыночная цена сможет возместить им те повышенные затраты, с которыми сопряжено производство большего числа товаров.

В итоге покупатели смогут получить больше желанных товаров, но уже не по прежним, а по новым, более высоким ценам. Однако при росте предложения в ответ на рост спроса доходы покупателей не возрастут. И поэтому они теперь будут готовы приобрести товаров больше, чем могли до повышения своих доходов, но меньше, чем могли бы, если бы цены не возросли.

Именно так развивались события на российском рынке потребительских товаров в начале 2000-х гг., когда благодаря росту доходов объемы розничной торговли неуклонно росли, даже при росте цен на

Вследствие такой взаимной подстройки предложения и спроса рынки достигают новой ситуации равновесия. При этом изменяются обе характеристики равновесного состояния рынка:

- 1) равновесное количество товаров;
- 2) равновесная цена.

Аналогично (просто в зеркальном отражении) события развиваются, и когда спрос падает. В этом случае сбалансировать спрос и предложение на рынке становится возможно лишь при меньшем числе проданных товаров и более низкой цене. Часть продавцов при таких ценах не смогут не только получить прибыль от продаж, но и возместить свои затраты. Они либо уйдут с рынка, либо разорятся. Останутся только те, кто сможет получать прибыль и при пониженной цене, так как у них более низкие издержки на производство или приобретение товара у изготовителей, чем у фирм-неудачников.

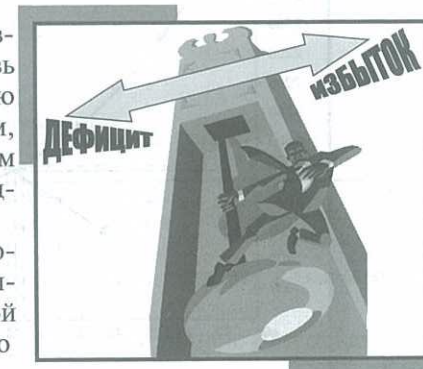
Таким образом, любое неравновесное состояние рынка кому-то невыгодно: либо продавцам, либо покупателям.

Реагируя на эту невыгодность, продавцы и покупатели осуществляют определенные действия: первые сокращают объемы производства, вторые увеличивают объемы покупок. Думают они при этом, конечно, только о собственной выгоде, но в итоге их действий на рынке постепенно происходит сближение величины спроса и величины предложения, т.е. возвращение к состоянию равновесия.

Таким образом, рынок — если в его работу не вмешивается государство или монополист (о том, что это такое, речь пойдет у нас дальше) — сам по себе всегда стремится к состоянию равновесия, так как именно оно наилучшим образом согласовывает противоречивые интересы и продавцов, и покупателей. И столь же неизменно рынок отклоняется от состояния равновесия.

Однако, отклонившись от равновесного состояния, рынок вновь и вновь стремится к состоянию равновесия и равновесным ценам, посылая продавцам и покупателям сигналы о выгодности или невыгодности производства или покупки.

Именно на основе таких ценовых сигналов — «выгодно — невыгодно» в рыночной экономической системе определяется, что именно стоит производить и что стоит покупать, т.е. находятся ответы на главные вопросы экономики.



Равновесное состояние рынка скорее исключение, чем правило



Может показаться, что это очень несовершенный способ организации экономической жизни, и это будет верное заключение.

Да, рыночный механизм отнюдь не идеален — на рынках возникает то перепроизводство, то дефицит, а рост благосостояния граждан и целых стран то ускоряется, то на время идет вспять. По этой причине государству время от времени приходится устранять те или иные проблемы, порождаемые несовершенством рыночных механизмов. Но стоит государственным чиновникам слишком увлечься самостоятельным регулированием экономики, как вскоре выясняется, что результатом их деятельности являются экономические затруднения, еще более опасные для общества.

И потому при всех своих недостатках именно рыночный способ оказался лучшим вариантом из испробованных людьми в рамках различных экономических систем. А пока речь может идти только о его некотором улучшении в рамках смешанной экономической системы, ведь альтернативы рынку как механизму согласования интересов продавцов и покупателей человечество еще не нашло.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Ситуацию рыночного равновесия можно рассмотреть на графике, если построить на нем одновременно и кривую спроса, и кривую предложения (рис. 6.4).

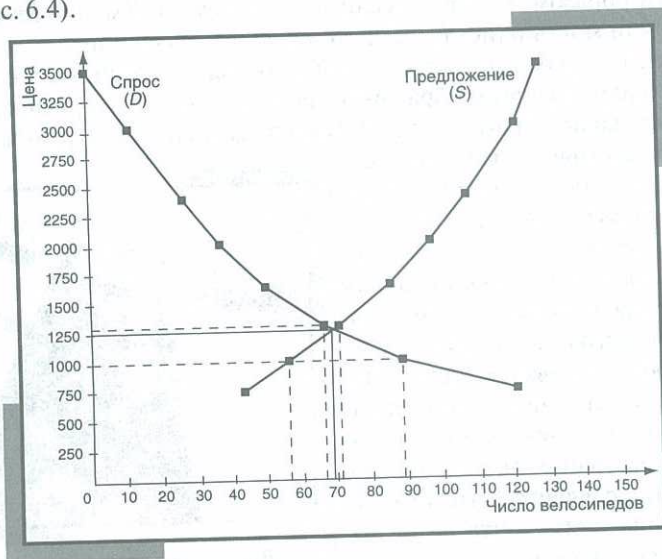


Рис. 6.4. Взаимодействие спроса и предложения на рынке

Точка пересечения кривой спроса  $D$  (от англ. *Demand*) и кривой предложения  $S$  (от англ. *Supply*) соответствует условиям, при которых рынок достигает состояния равновесия.

Как мы видим на рис. 6.4, в одной из точек эти кривые пересеклись. Опустив из точки пересечения кривой спроса и кривой предложения перпендикуляры на ось ординат — «Цена» и ось абсцисс — «Число велосипедов», мы обнаружим, что эта точка имеет (при некотором округлении) координаты 68 и 1250. Иными словами, график показывает, что лишь при цене 1250 дол. на рынке может возникнуть совершенно особая ситуация: количество товаров, которое изготовители согласны будут предложить (68 велосипедов), окажется равным количеству товаров, которое покупатели при этой цене готовы приобрести.

На рисунке 6.5 показаны причины возникновения дефицита или избытка товаров.

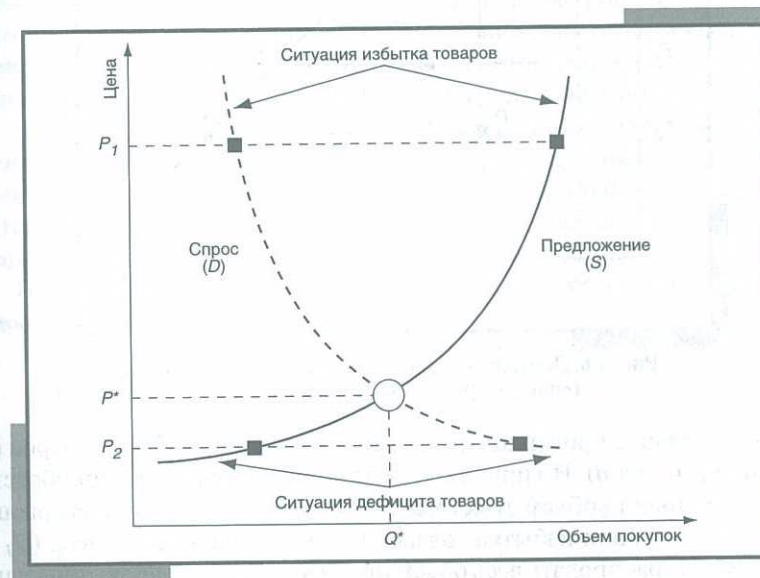


Рис. 6.5. Причины возникновения дефицита или избытка товаров

На этом рисунке видны все три ситуации, которые возможны на рынке:

- 1) рыночное равновесие (оно достигается при цене  $P^*$  и объеме покупок  $Q^*$ );
- 2) избыток товаров (затоваривание), возникающий при рыночной цене выше равновесной цены  $P_1$ ;



3) дефицит (недосток) товаров, возникающий при рыночной цене ниже равновесной цены  $P_2$ .

На рисунке 6.6 показан процесс достижения рыночного равновесия.

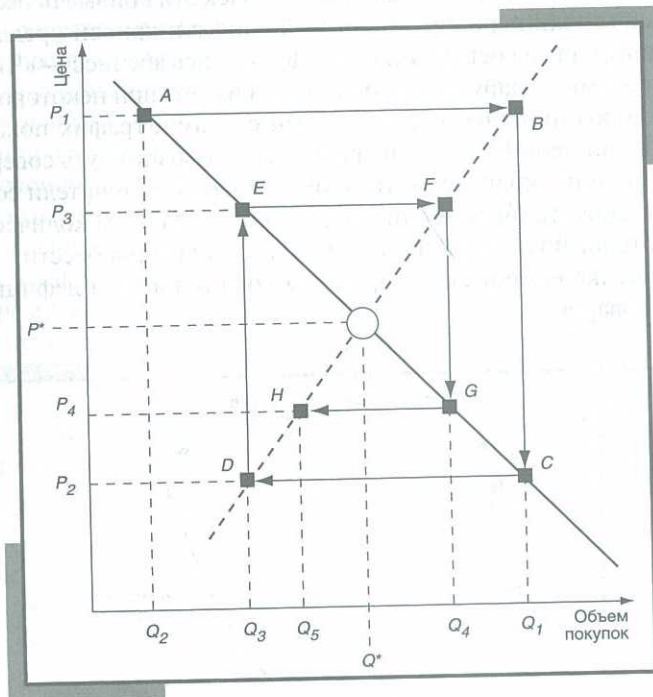


Рис. 6.6. Достижение рынком ситуации равновесия («паутина рыночных согласований»)

Здесь вначале продавцы предложили на продажу объем товаров  $Q_1$  по цене  $P_1$  (точка B). Но при такой цене покупатели готовы приобрести намного меньший объем этих товаров. Он равен  $Q_2$  (точка A). На рынке возникает ситуация избытка товаров (затоваривание) в размере  $(Q_1 - Q_2)$ . Чтобы распродать весь объем произведенных товаров, продавцы вынуждены снизить цену до уровня  $P_2$  (точка C). Именно эту цену они приняли в дальнейшем в качестве ориентира при определении объема предложения на рынок новых партий товара.

При такой низкой цене они смогут предложить на рынок объем товаров, равный  $Q_3$  (точка D), зато покупатели готовы купить уже больше товаров ( $Q_1$ ). Значит, на рынке сложится ситуация дефицита товаров в размере  $(Q_3 - Q_1)$ . Обнаружив, что товар стал дефицитен, продавцы

станут повышать цену, пока не достигнут такого ее уровня, при котором покупатели купят весь объем товаров  $Q_3$ . В итоге цена на рынке поднимется до уровня  $P_3$  (точка E). Но при таком уровне цены продавцам будет выгодно в следующий раз предложить на рынок уже больший объем товара —  $Q_4$  (точка F). Однако это вновь породит ситуацию избытка товаров. Продавцам придется снижать цену до уровня  $P_4$ , и в следующий раз они предложат на рынок объем товаров  $Q_5$ .

С каждым разом процесс рыночного согласования интересов продавцов и покупателей приводит к формированию объемов продаж и цен, все более близких к равновесному состоянию. На рисунке 6.6 ему соответствует точка пересечения кривой спроса и кривой предложения с координатами  $Q^*$  и  $P^*$ .

К сожалению, эту точку так легко обнаружить лишь в учебнике. В жизни параметры рыночного равновесия приходится нащупывать методом проб и ошибок. Но если процесс формирования рыночных цен протекает без помех, то состояние равновесия будет в конце концов рынком достигнуто. Скользя по «паутине рыночных согласований» (ее на рис. 6.6 обозначают стрелки, соединяющие точки A, B, C, D, E, F, G, H), рынок помогает продавцам и покупателям найти ту цену, при которой весь предложенный на продажу объем товаров будет куплен. Отметим, что этот механизм работает одинаково как в случае затоваривания (этот вариант мы рассмотрели выше), так и в случае дефицита.

На рисунке 6.7 мы видим изменение ситуации на рынке при росте спроса (сдвиге кривой спроса).

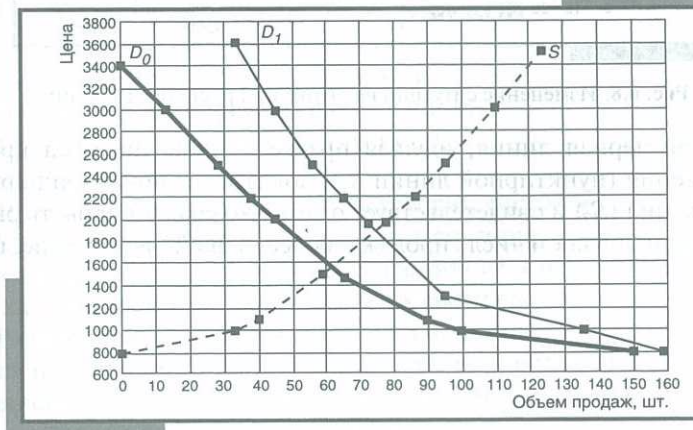


Рис. 6.7. Изменение ситуации на рынке при росте спроса (сдвиге кривой спроса)



Тонкая черная кривая  $D_1$ , идущая правее и выше прежней кривой спроса (жирная линия  $D_0$ ), показывает новый вид кривой спроса и свидетельствует о том, что сбалансировать рынок удастся при большем числе продаж и более высокой, чем прежде, цене.

Если доходы покупателей вырастут, то это изменит вид кривой спроса — теперь они будут обладать денежными средствами для покупки данного товара в больших объемах. В этом случае произойдет изменение спроса на данный товар в целом. Если изобразить это графически, то кривая спроса (в нашем примере — на велосипеды) сдвинется от прежнего положения вправо и вверх (см. рис. 6.7).

Если у производителей снизятся издержки изготовления товара, то вид кривой предложения изменится — она как бы сдвинется вправо и вниз (рис. 6.8).

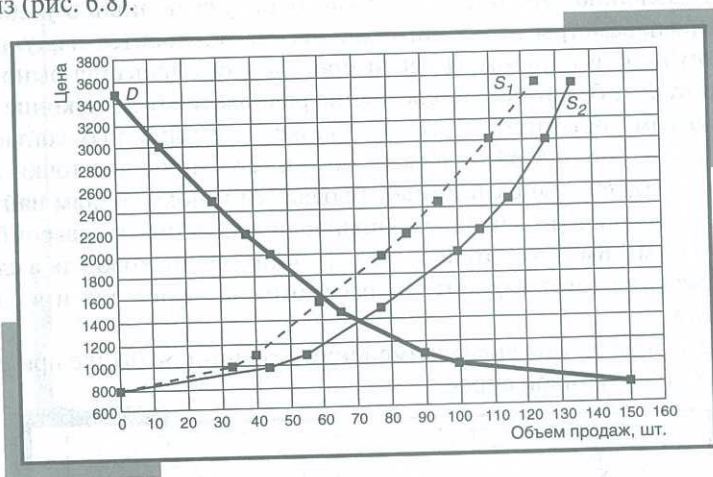


Рис. 6.8. Изменение ситуации на рынке при росте предложения

Тонкая черная линия, идущая правее и ниже прежней кривой предложения (пунктирной линии  $S_1$ ), показывает новый вид кривой предложения ( $S_2$ ) и свидетельствует о том, что сбалансировать рынок удастся при большем числе продаж и более низкой, чем прежде, цене.

## КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Формирование рыночных цен на товары и услуги почти любой фирмы (кроме монополистов) зависит от соотношения спроса и предложения.

Но это не значит, что фирма, работающая на не монополизированном ею рынке, вообще не имеет возможности управлять уровнями и динамикой цен на производимые ею товары. Более того, эти возможности зачастую оказываются весьма значительными и зависят от того, какая доля в общем объеме продаж на данном товарном рынке приходится на данную фирму: чем ее доля выше, тем сильнее ее власть над рыночными ценами.

Это обстоятельство настолько существенно для понимания реальной хозяйственной жизни, что экономическая наука пришла в конце концов к необходимости выделить несколько основных типов рынков, а не изучать рынки вообще. Различия этих типов рынков определяются как раз мерой влияния отдельных продавцов при формировании уровней цен и тем, как на этих рынках осуществляется конкуренция.

### 7.1. Типы конкурентных рынков

Основные типы конкурентных рынков:

- 1) совершенной (чистой) конкуренции;
- 2) монополистической конкуренции;
- 3) олигополии;
- 4) монополии (или, как иногда говорят, чистой монополии).

Главное отличие между ними — в соотношениях сил продавцов и покупателей, т.е. в возможности каждой из этих сторон рынка влиять на формирование рыночных цен к своей выгоде.

Равны возможности покупателей и продавцов только на рынке совершенной (чистой) конкуренции. При всех остальных типах рынка влияние продавцов оказывается больше влияния покупателей, достигая максимума при чистой монополии.



Существует также рыночная ситуация, называемая монополией, когда на рынке имеется всего один покупатель, диктующий свою волю продавцам (например, при командной системе таким монополистом являлось государство как покупатель на рынке труда — ведь все работало на государственных предприятиях).

Для рынка совершенной (чистой) конкуренции характерно, что в борьбе за внимание и деньги покупателей между собой сталкиваются множество производителей однородных товаров. При этом ни один из них не обладает контролем над такой долей рынка, которая позволила бы ему навязать остальным выгодные себе условия сбыта.

Именно так конкурируют между собой, в частности, мелкие производители сельскохозяйственной продукции или мелкие фирмы в сфере услуг (несетевые, т.е. не входящие в одну крупную фирму, например парикмахерские в большом городе) (рис. 7.1).



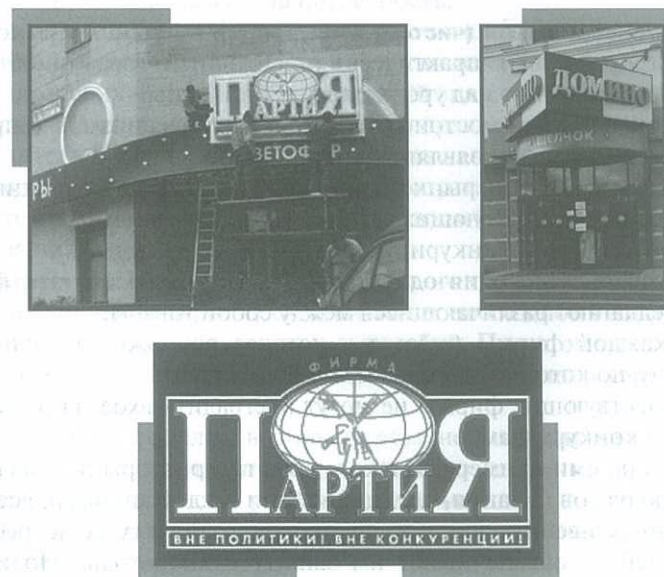
Рис. 7.1. Условия возникновения рынка совершенной конкуренции

При такой конкуренции рыночное равновесие достигается в результате массовых сделок продавцов и покупателей, которые пример-

но равны друг другу по рыночной силе, а потому здесь никто не может навязать партнеру по сделке купли-продажи свою волю и все вынуждены искать компромисс в виде рыночной цены (цены рыночного равновесия) на равных.

Говоря о рыночной силе продавца, экономисты понимают под этим его способность заставить покупателей платить за товары более высокую цену, чем у конкурентов. Соответственно под рыночной силой покупателя экономисты понимают его способность заставить продавцов продавать товары дешевле, чем другим покупателям. Скажем, если в городе только один магазин бытовой техники, то он может навязать покупателям более высокие цены — ведь больше эту технику в городе купить негде. Но стоит открыться еще нескольким таким магазинам, как рыночная сила первого продавца упадет — ему теперь уже будет труднее навязывать покупателям свои высокие цены.

#### Как фирма "Партия" оказалась вне рынка



Так потеряла свою рыночную силу торгово-финансовая группа «Партия», магазины которой открылись в 1992 г.

Магазины под вывеской «Партия» были практически первой в России высокочлассной торговой сетью по продаже бытовой техники (недаром



рекламный слоган этой фирмы звучал в те годы так: «Фирма „Партия“. Вне политики! Вне конкуренции!»). Цены в этих магазинах, работавших под логотипами «Партия» и «Домино», были весьма высоки, но сеть прекрасно развивалась, так как конкурентов у нее практически не было. На пике развития сеть включала 16 магазинов «Партия» в Москве и один в Санкт-Петербурге, а также 11 магазинов «Домино», торговавших товарами для дома. Их совокупная площадь составляла около 20 тыс. м<sup>2</sup>.

Но потом на рынок вышли конкуренты с более низкими ценами, и «Партия» лишилась своей рыночной силы, стала все больше уступать своим конкурентам. Уже в 2003 г. она оказалась только на 5-м месте по продажам после «Эльдорадо», «М.Видео», «Техносилы» и «МИРА» (190 млн дол.), основанного в 1993 г. В конце концов все магазины «Партии» были закрыты, а сама фирма превратилась в небольшого поставщика торговой техники.

И теперь ее слоган в пору переименовать: «Фирма „Партия“. Вне конкуренции! Вне рынка!».

**Рынок совершенной (чистой) конкуренции** — рынок, на котором продавцы предлагают практически идентичный товар и обладают крайне малой властью над уровнем рыночной цены.

В такой ситуации достоинства рыночных механизмов (впрочем, как и их недостатки) проявляются наиболее полно.

О возникновении на рынке монополистической конкуренции экономисты говорят в следующих случаях:

- 1) имеется много конкурирующих фирм;
- 2) для удовлетворения одной и той же потребности эти фирмы предлагают различающиеся между собой товары;
- 3) у каждой фирмы имеется некоторая возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары;
- 4) существующие фирмы не могут преградить вход на рынок новым конкурентам.

Характерными примерами такого рода товарных рынков являются рынки продуктов питания, одежды, мебели и т.д. Например, все пальто различных швейных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность покупателей — обеспечивают им защиту от непогоды. Но каждая фирма, изготавливающая пальто, предлагает товары, несколько отличающиеся друг от друга материалом, покроем, отделкой, цветовой гаммой. При этом определенный тип пальто предлагается на рынок только одной фирмой, обладающей авторскими правами на совокупность свойств своей продукции (такую совокупность часто называют торговой маркой, или брендом).

На таком рынке монополистическая власть каждой фирмы состоит лишь в праве на изготовление особой разновидности товара и предложение ее на рынок по самостоятельно назначенной цене, но не в контроле над рынком всех товаров однотипного назначения и возможности диктовать рыночную цену.

**Рынок монополистической конкуренции** — ситуация, характеризующаяся тем, что для удовлетворения одной и той же потребности продавцы начинают предлагать покупателям много разновидностей заменяющих товаров с существенными отличиями, но при этом каждая разновидность предлагается на рынок только одним продавцом.

Такой тип конкуренции в настоящее время наиболее распространен во всех развитых странах. Так живут следующие отрасли экономики:

- 1) где для организации производства не нужно создавать особенно крупные предприятия, и потому не требуется особенно крупного капитала (невысок барьер для входа на рынок);
- 2) возможно создание многих разновидностей товара, удовлетворяющего определенную потребность;
- 3) права отдельной фирмы на исключительное изготовление созданной ею разновидности товара можно защитить с помощью авторских прав и прав на товарный знак, т.е. с помощью патентов. Именно в силу такой защиты прав изготовителя на исключительное владение фирменным названием и секретами производства другие фирмы не могут выпускать свою продукцию под тем же именем и с точно такими же свойствами, как продукция, защищенная патентом.

**Рынок олигополии** — рынок, для которого характерно, что одинаковые или сходные товары здесь производит небольшое число крупных фирм, которые и конкурируют между собой. При этом каждая фирма может оказывать существенное влияние на цены, по которым продаются ее товары.

Ситуация олигополии возникает обычно в тех отраслях, где сама технология диктует предпочтительность создания крупных производств. И экономически рациональный масштаб этих производств оказывается таков, что все нужды рынка могут быть удовлетворены несколькими фирмами.

**Олигополия** — рынок, на котором конкуренция происходит лишь между небольшим числом фирм, вытеснивших остальных соперников. Например, как ни велик автомобильный рынок США, но десятилетиями его нужды практически полностью обеспечивались «большой тройкой» фирм — Ford, General Motors и Chrysler. Только приход японских фирм разрушил эту олигополию и превратил олигополю



авторынок в рынок монополистической конкуренции. Олигопольными обычно являются рынки нефтехимической продукции, международных авиаперевозок, тяжелого оборудования и т.п., т.е. рынки, для входа на которые нужно иметь крупные денежные средства и большие предприятия (барьер для входа на рынок очень высок).

**Рынок монополии** — рынок, где для покупателя складываются худшие условия. Напомним, что слово «монополия» образовано на основе двух греческих слов: *monos* — один и *póleō* — продаю и означает, следовательно, ситуацию, когда на рынке есть только один продавец.

При монополии возможности покупателя торговаться относительно цены и других условий покупки становятся крайне ограниченными. Ведь альтернативного изготовителя (продавца) на данном рынке просто не существует. Именно так была устроена до недавнего времени вся экономическая жизнь в нашей стране. Огромная доля продукции (особенно сложнотехнической) выпускалась здесь всего одним предприятием — абсолютным монополистом.

Естественно, что для покупателя существует лишь один метод борьбы с всевластием монополиста-изготовителя — просто не покупать товар. Но этот метод не всегда можно использовать, поскольку покупатель зачастую не может обойтись без товара.

Обычная коммерческая стратегия монополиста — навязывание покупателю завышенных цен. Именно это стало одной из основных причин того, что взрыв цен в России в начале 1992 г. после либерализации ценообразования (предоставления права предприятиям устанавливать цены самостоятельно, без согласования с государственными органами) не утих, а превратился в многолетний процесс. Лидеры первого этапа этой гонки цен — предприятия черной металлургии повысили цены на свою продукцию сразу в... 14 раз.

При этом отечественные предприятия совершенно не опасались заговаривания — приобрести соответствующий товар можно было только у них. Эти предприятия являли собой пример весьма специфичной разновидности монополий — административной.

**Административная монополия** возникает в командной экономике в силу сосредоточения по указанию плановых органов государства производства определенной продукции на одном или малом числе предприятий.

Для описания деятельности фирм в условиях олигополии, монополистической конкуренции и монополии часто используют общее понятие — «**несовершенная конкуренция**».

И действительно, о настоящей конкуренции на таких рынках говорить трудно. Ведь здесь практически утрачивается главное экономи-

ческое достоинство конкуренции — формирование под ее влиянием рыночной цены на таком уровне, который заставляет производителей добиваться наилучшего использования ограниченных ресурсов и минимизировать свои затраты. Продавцы, действующие на рынках несовершенной конкуренции, обладают куда большими возможностями формирования цены, чем покупатели, а потому они получают возможность добиваться более высоких цен, чем сложились бы при совершенной конкуренции. На рынке монополии такая возможность завышения цен становится наибольшей, т.е. возникает «ценовой диктат» продавца.

Различия между типами конкурентных рынков в обобщенном виде представлены в табл. 7.1.

Таблица 7.1

Различия между типами конкурентных рынков

Тип рынка	Характеристика конкретной ситуации				
	число фирм в отрасли	тип товаров	барьеры для входа на рынок	возможность влиять на цену своего товара	пример отраслей, действующих на таких рынках
Совершенная (чистая) конкуренция	Большое	Одинаковые изделия	Не существуют	Отсутствует полностью	Сельское хозяйство, бытовые услуги
Монополистическая конкуренция	Большое	Разные изделия сходного назначения	Существуют, но их можно преодолеть	Существует некая возможность	Пищевая и легкая промышленность, производство мебели
Олигополия	Большое	Одинаковые или различные изделия	Существуют, но преодолеть их трудно	Большая	Автомобильная промышленность, авиаперевозки и др.
Монополия	Небольшое	Товар, не имеющий заменителей	Существуют, и преодолеть их трудно или даже невозможно	Максимальная	Электроэнергетика, железнодорожные перевозки и др.

Разработка

электронных библиотек  
<https://право.информ2000.рф>



## 7.2. Барьеры, ограничивающие вход на монополизированный рынок

Свое господство на рынке монополисты сохраняют не благодаря экономическим (конкурентным) преимуществам, а путем возведения барьеров, мешающих конкурентам нарушить их монополию. Такие барьеры могут быть нескольких типов.

**Естественные барьеры.** В некоторых случаях рождение монополии оказывается практически неизбежным по сугубо объективным причинам. Такие монополии называют обычно естественными, поскольку порождающие их барьеры естественны, т.е. закономерно присущи определенному рынку.

**Естественные монополии** — фирмы, контролирующие весь рынок определенных товаров или услуг в силу обладания уникальным источником природных ресурсов или в силу того, что увеличение числа конкурирующих фирм на этом рынке просто неэффективно.

Такие монополии бывают двух видов:

1. Ресурсные. Своим существованием они обязаны барьерам для конкуренции, возведенным самой природой.

Монополистом, к примеру, может стать фирма, обнаружившая месторождение уникальных полезных ископаемых и получившая право на его использование. Теперь никто другой это месторождение использовать не сможет — закон защищает права собственника, даже если он оказался в итоге монополистом (что не исключает регулирующего вмешательства государства в деятельность такого монополиста).

2. Техничко-экономические. Так условно можно назвать монополии, возникновение которых продиктовано либо техническими, либо экономическими причинами.

Скажем, технически крайне нерационально создание в городе двух сетей канализации, тепло-, газо- или электроснабжения. Не всегда рациональной оказывается попытка проложить в одном и том же городе кабели двух конкурирующих телефонных фирм, тем более что им все равно придется постоянно обращаться к услугам друг друга, когда клиент одной из них будет звонить клиенту другой (однако применительно к сотовой телефонии естественная монополия невозможна — здесь не нужно прокладывать кабели и тянуть провода в каждую квартиру).

Наиболее крупномасштабными монополиями обычно являются энергетические и транспортные, где эффект масштаба (т.е. закономерность снижения средних издержек по мере роста объемов выпуска

в единицу времени) особенно подталкивает к увеличению размеров фирм. Реально это проявляется в том, что создание в таких отраслях вместо одной крупнейшей фирмы-монополиста нескольких меньшего размера может привести к увеличению издержек на производство и в итоге не к снижению, а росту цен. В этом обществе, естественно, не заинтересовано.



Естественные монополии России: «Российские железные дороги», «Газпром», холдинг МРСК (Межрегиональная сетевая компания — преемник РАО «Единые энергетические системы» в части передающих сетей) и жилищно-коммунальное хозяйство

**Юридические барьеры.** Вход на монополизированный рынок может быть очень сильно ограничен с помощью юридических барьеров.

Самыми древними формами таких барьеров были монопольные права, которые присваивали себе правители по праву сильного. Эти права со временем получили название государственных монополий (например, в России до сих пор государственной монополией остается транспортировка за рубеж нефти).

Обычно государство монополизирует те виды деятельности, которые могут приносить бюджету страны большие и стабильные доходы. Например, в октябре 2009 г. Сергей Степашин, председатель Счетной палаты Российской Федерации, предложил Президенту Российской Федерации рассмотреть возможность введения госмонополии на спирт<sup>1</sup>.

Современная доля доходов бюджета от легальной продажи алкогольной продукции составляет всего 0,5% всех доходов. Это значител-

<sup>1</sup> URL : [boromir.ru/2009/10/06/государственная-монополия-на-спирт](http://boromir.ru/2009/10/06/государственная-монополия-на-спирт); <http://miniizba.chat.ru/stolmain.htm>.



но ниже, чем было во времена СССР, — тогда поступления в бюджет от продажи алкоголя составляли 20%.

Согласно разработанному специалистами Счетной палаты Российской Федерации законопроекту, производством и поставкой спирта смогут заниматься только те организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации составляет более 50%. Это позволит существенно увеличить доходы государства от продажи населению водки и других алкогольных напитков. Министерство финансов Российской Федерации (далее Минфин России) и Председатель Правительства Российской Федерации В.В. Путин поддержали этот проект, и потому вероятность его принятия весьма высока.

**Российское государство и винная монополия.** Монополию на спирт

никак нельзя назвать изобретением современных российских властей. В том или ином виде она существовала в России с XV в. и носила тогда официальное название «казенная продажа питей». Суть этой государственной прерогативы состояла в исключительном праве на производство и продажу спиртных напитков.

Так, еще в XV в. Иоанн III установил монополию на производство и продажу хлебного вина, а в 1533 г. Иван Грозный открыл в Москве на Балчуге, «на болоте», для опричников первый «царев кабак» («кабак» — слово татарского происхождения, обозначавшее постоялый двор, где также продавались напитки и съестное). Уровень доходов в казну от «царева кабака» определил дальнейший всплеск кабацкого дела. Сосредоточение торговли водкой в руках исключительно царской администрации привело к невиданной доселе коррупции, распространению воровства и пьянства, вызвав так называемые кабацкие бунты.

В 1649 году был установлен свод законов — Уложение царя Алексея Михайловича, в котором имелась глава, регулировавшая производство водки и торговлю ею, а после подавления бунтов Алексей Михайлович созвал Земский собор, на котором решался вопрос о реформировании питейного дела в России.



Введение (а точнее, возрождение) винной монополии в Российской империи началось в 1894 г. по инициативе министра финансов С.Ю. Витте, которому нужно было срочно найти новые источники пополнения царской казны

Было ограничено число питейных заведений, ликвидирована распивочная торговля. На вынос одному «питуху» давалось не более указной чарки (143,5 г), цена на водку была повышена в 2—3 раза.

Попытка сократить потребление водки и одновременно увеличить доходы в казну, конечно же, не увенчалась успехом, и интересы казны были поставлены выше интересов трезвости.

В начале XX в. доход от винной монополии составлял значительную (до четверти) часть бюджета. С началом Первой мировой войны в связи с введением «сухого закона» в российском бюджете образовалась большая дыра, которая до падения монархии так и не была ничем залатана.

Пришедшие к власти большевики, несмотря на активную риторику по поводу вреда алкоголя и необходимости создания «нового человека» (соответствующего «новому обществу» — коммунистическому), тем не менее также не брезговали пополнять государственную казну за счет здоровья своих граждан.

В 1924 году была введена очередная винная монополия, просуществовавшая до 1992 г., когда ее отменил своим Указом Борис Ельцин. В советские времена продажа алкогольных напитков (прежде всего водки), так же как и в дореволюционные годы, составляла значительную часть поступлений бюджета.

Понимая это, первый российский президент уже через год вновь ввел госмонополию на производство, хранение и оптовую продажу алкогольной продукции, однако в условиях активной деятельности независимых производителей в 1998 г. ее пришлось упразднить.

Надо сказать, что государство рождает монополию (или создает условия для нее) и когда выгоды от этого преимущественно достаются не государственной казне, а другим лицам или организациям. Это происходит в том случае, когда государство осуществляет лицензирование определенных видов деятельности — без получения государственной лицензии такой деятельностью заниматься просто нельзя.

Лицензируются, например:

- «...производство пиротехнических изделий;
- деятельность по распространению пиротехнических изделий IV и V класса в соответствии с национальным стандартом;
- деятельность по предупреждению и тушению пожаров;
- производство работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений;
- производство маркшейдерских работ;
- деятельность по реставрации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры);



- геодезическая деятельность;
- картографическая деятельность;
- выполнение работ по активному воздействию на гидрометеорологические процессы и явления;
- выполнение работ по активному воздействию на геофизические процессы и явления;
- деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях;
- фармацевтическая деятельность;
- производство лекарственных средств;
- производство медицинской техники...»<sup>1</sup>.

Итогом такого лицензирования являются ограничение доступа желающих в определенные сферы деятельности и, следовательно, создание предпосылок для рождения монополистов — организаций, которые лицензию получить смогли.

Естественно, лицензирование придумано не для создания монополий — оно решает совсем иные задачи, например предотвращает появление в сфере образования псевдоуниверситетов, предлагающих студентам образовательные программы низкого качества. Таким образом, лицензирование распространяется и на образовательную деятельность.

Лицензирование осуществляется соответствующими правительственными органами. Лицензия предоставляется на определенный срок, а для ее получения организация должна доказать свое соответствие установленным государством требованиям.

Кроме лицензии важнейшим видом юридических барьеров, рождающих и защищающих монополию, являются патенты на изобретения и научно-технические разработки.

### 7.3. Формы монопольного диктата на рынке

Ситуация монополии чрезвычайно выгодна для любой фирмы, поскольку в этом случае она может значительно меньше думать о необ-

<sup>1</sup> Фрагмент Перечня лицензируемых видов деятельности, соответствующего Федеральному закону от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» в редакции от 21 марта 2005 г. и Федеральному закону от 2 июля 2005 г. № 80-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О лицензировании отдельных видов деятельности“», а также Федеральному закону от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» и Кодексу Российской Федерации об административных

ходимости угодить желаниям покупателей или снизить цены — товары будут куплены и так, просто за неимением выбора.

Действительно, представим себе, что фирма предложила на рынок товар по слишком высокой цене. Его мало кто станет покупать, и товар начнет залеживаться на полках. Если речь идет о конкурентном рынке (например, совершенной конкуренции или конкуренции монополистической), то эту ситуацию сразу же заметит кто-нибудь из конкурентов. Он сразу начнет рекламировать свои более низкие цены и переманит большинство покупателей, что обеспечит ему высокие объемы продаж, и за счет большой массы прибыли он компенсирует снижение величины прибыли с единицы товара.

Другое дело, если это монопольный рынок. Здесь у покупателей нет альтернативы, и если товар им нужен, то придется заплатить навязанную цену. Если же трудности со сбытом по этой цене будут носить устойчивый характер, монополист может просто сократить производство до тех пор, пока все его товары не станут продаваться по нужной ему цене. От этого пострадают наименее обеспеченные покупатели, но монополисту важнее то, что с каждой единицы товара он получит повышенную прибыль, и потому его общая прибыль не упадет даже при снижении продаж в натуре.

Иными словами, монополист меняет к своей выгоде саму логику спроса на рынке. Он делает этот спрос неэластичным по цене, когда повышение цены не сокращает величины спроса — покупатель просто лишен альтернативы!

Впрочем, такой путь к достижению монопольного положения не единственный. Экономика знает несколько форм обеспечения выгод за счет монопольного контроля рынка. О наиболее распространенных из них пойдет речь ниже.



Так выглядит современная государственная лицензия (в данном случае — лицензия на образовательную деятельность Национального исследовательского университета — Высшей школы экономики при Правительстве Российской Федерации)

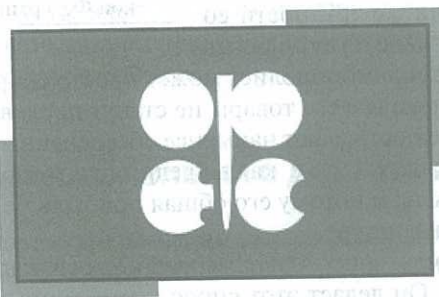


1. Корнер — способ, придуманный немецкими купцами еще в XVI в. Смысл этого метода прост: купцы или производители заключают тайное соглашение о скупке или временном изъятии с рынка какого-то товара, чтобы искусственно создать его дефицит и вызвать рост цен. После этого товар из запасов выбрасывается на рынок, и участники стовора получают повышенный доход.

В 1931 г. участники Международного оловянного картеля организовали корнер по олову. Они скупили огромное количество этого металла и создали на него ажиотажный спрос, вызвавший в свою очередь резкий рост цен. Добившись этого, участники корнера год спустя продали свои запасы металла с огромной прибылью.

2. Картель — метод монополизации рынка, состоящий в заключении соглашения между изготовителями однородного товара о разделе рынка между ними и согласовании объемов продаж и цен каждого из членов картеля. Например, в 2008 г. в Европе было наказано несколько фирм, которые очень долго согласованно (заключив тайное картельное соглашение) завышали цены на пуговицы и молнии для швейной промышленности.

Но если картель существует в международных масштабах, то наказать его участников не всегда оказывается возможным. Пример тому — классический картель на нефтяном рынке — Организация стран — экспортеров нефти (далее — ОПЕК) (The Organization of the Petroleum Exporting Countries, ОПЕС).



Это **флаг нефтяного картеля ОПЕК**, призванного управлять уровнями цен на нефть к выгоде входящих в его состав нефтедобывающих стран. Эта организация была создана на конференции в Багдаде в 1960 г. нефтедобывающими державами в целях стабилизации цен на нефть. В состав ОПЕК входит 12 стран: Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор и Ангола

Если же заключить соглашение о ценах на рынке не удастся, то крупнейшие фирмы часто становятся на иной путь достижения монопольной власти над рынком — они начинают уничтожать или скупать конкурентов. Для этого используется несколько методов:

- 1) поглощение — предполагает скупку конкурирующих фирм и включение их в состав фирмы, стремящейся стать монополистом;
- 2) создание отраслевых холдингов — предполагает приобретение такой доли в собственности конкурирующей фирмы, которая позволяет установить контроль над ее деятельностью и уже на этой основе навязать покупателям на рынке цены, наиболее устраивающие монополиста;
- 3) организация трестов, т.е. объединение различными (формально самостоятельными) предприятиями своей деятельности по закупке сырья, получению финансовых ресурсов и сбыту товаров.

Практика показывает, что, преследуя свои цели, монополист чаще всего завышает цены по сравнению с уровнями, которые могли бы сложиться в условиях свободной конкуренции. Кроме того, ради поддержания повышенного уровня цен монополист обычно производит меньше товаров, чем могло бы быть предложено на рынке при свободной (совершенной) конкуренции. Это очень характерно как раз для российской экономики.

Таким образом, монополия означает потерю экономического равноправия производителя и покупателя. По сути дела, на таком рынке более сильный продавец вынуждает покупателя переплачивать за товары.

За свою историю человечество накопило немалый опыт столкновений с монополиями и убедилось, что их появление нарушает нормальную работу рыночных механизмов и искажает механизм формирования равновесных рыночных цен. А поскольку такие цены служат главным ориентиром для всех участников экономической жизни, то возникает опасность дезориентации продавцов и покупателей. В итоге это ведет к нерациональному распределению ограниченных ресурсов и замедлению темпов роста благосостояния граждан страны.

Вот почему большинство стран мира вслед за США, первыми пострадавшими от чрезмерной монополизации экономики, постепенно пришли к пониманию необходимости защиты конкуренции и борьбы с монополиями.



## 7.4. Методы антимонопольного регулирования

В большинстве развитых стран мира защитой конкуренции и предотвращением монополизации рынков занимается государство. При этом главной задачей антимонопольного регулирования является ограничение возможности фирм-монополистов диктовать покупателям свои уровни цен и условия продаж.



Как Standard Oil обрубил щупальца

На этой старинной американской карикатуре<sup>1</sup> показано, как американцы воспринимали роль в экономике своей страны компании Standard Oil.

Основавший ее в 1870 г. Джон Рокфеллер создал монополию путем поглощения множества мелких и средних нефтедобывающих компаний США. Эта компания со временем стала всеамериканской монополией, осуществлявшей добычу, транспортировку, переработку нефти и торговлю нефтепродуктами. Монополистическое положение в экономике страны позволяло ей завышать цены на нефть и нефтепродукты и получать гигантские доходы. Деятельность Standard Oil вызвала возмущение американцев и стала толчком к принятию первого в мире антимонопольного законодательства, позволившего принудительно разделить ее на ряд более мелких компаний с другими владельцами и восстановить на нефтяном рынке США нормальную конкуренцию.

Еще в прошлом веке во многих странах монополизм был квалифицирован как экономическое преступление против общества. Были

<sup>1</sup> URL : [www.fasthorseinc.com/blog/wp-content/uploads/2008/06/standard\\_oil\\_octopus\\_color1.jpg](http://www.fasthorseinc.com/blog/wp-content/uploads/2008/06/standard_oil_octopus_color1.jpg).

приняты специальные законы, направленные на предотвращение или ослабление отрицательных последствий монополизации рынков. Например, в США антимонопольный закон, вошедший в историю под названием Антитрестовский закон Шермана, был принят более 100 лет назад — в 1890 г.

Отражая интересы покупателей, он объявлял недействительными договоры, ограничивающие свободу торговли и ведущие к формированию монополии. Суды стали считать монополистом любую фирму, на долю продаж которой приходилось 50% и более определенного товара. За попытки монополизировать рынок руководителей фирм стали наказывать лишением свободы на срок до года, а сами фирмы — денежными штрафами, превышающими в 3 раза ущерб, нанесенный покупателям (а иногда и тем и другим вместе).

Первая попытка создания антимонопольного законодательства в России предпринималась еще в 1908 г. За образец был взят действовавший в США закон Шермана. Однако организации российских предпринимателей встретили проект закона в штыки и сумели сорвать его принятие. Юридическая основа для борьбы с монополиями и недобросовестной конкуренцией появилась в России только в 1991 г., когда был принят Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Этот Закон устанавливал следующее:

- запрещаются действия фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке, если их результатом оказывается существенное ограничение конкуренции и ущемление интересов других участников рынка, в том числе отдельных граждан;
- запрещаются монопольные сговоры о ценах, изъятие товаров с рынка для поддержания дефицита, раздел рынка, попытки ограничения доступа на рынок конкурирующих фирм;
- подлежат наказанию фирмы, занимающиеся недобросовестной конкуренцией, в частности распространяющие ложные сведения о товарах и фирмах своих конкурентов, чтобы отпугнуть от них покупателей; обманывающие покупателей относительно реальных свойств и качества своего товара; незаслуженно приносящие в своей рекламе качество товаров своих конкурентов; незаконно использующие для своих товаров чужие названия и товарные знаки, а также копирующие форму, упаковку и внешнее оформление товаров своих конкурентов; похищающие у своих конкурентов их коммерческие секреты, а также техническую, производственную и торговую информацию;



- контроль за деятельностью монополистов осуществляет Государственный комитет Российской Федерации по антимонопольной политике (далее — Антимонопольный комитет);
- при нарушении требований законодательства Антимонопольный комитет вправе расторгнуть любой хозяйственный договор, потребовать от монополиста возместить причиненные его действиями убытки, а также наложить на виновную фирму штраф.

Закон устанавливал понятие «доминирующее положение», т.е. исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара, не имеющего заместителя, либо взаимозаменяемых товаров, дающее ему возможность оказывать решающее влияние на конкуренцию, затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам или иным образом ограничивать свободу их экономической деятельности.

Доминирующим может быть признано положение фирмы, доля которой на рынке составляет 65% и более. Установлен перечень акций, которые трактуются как злоупотребление доминирующим положением. К ним отнесены:

- изъятие товаров из обращения в целях создания дефицита;
- навязывание условий, невыгодных партнеру по сделке или не относящихся к предмету договора;
- создание препятствий к доступу на рынок конкурентов;
- нарушение установленного порядка ценообразования.

В качестве соглашений хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию, признаются сговоры о ценах на товары и услуги, ценах на аукционах и торгах, разделе рынка, об ограничении доступа на рынок.

Сегодня подобные законы существуют почти во всех странах мира. Обычными основаниями для судебного преследования монополиста являются искусственное завышение цен и снижение выпуска продукции. Это стандартные ходы любой компании, сумевшей разрушить на рынке своих товаров механизм совершенной конкуренции.

Во многих странах закон возлагает ответственность за монопольное поведение не только на фирмы, но и персонально на их руководителей — на них могут быть наложены штрафы. Например, в 1961 г. правительство США доказало наличие тайного сговора о ценах (картеля) между крупнейшими электротехническими компаниями страны, в том числе General Electric и Westinghouse. Семь руководителей фирм отправились в тюрьму, а на фирмы были наложены

огромные штрафы — 2 млн дол. им пришлось уплатить в казну США, а 100 млн дол. — своим покупателям, пострадавшим от монопольного завышения цен.

В экономике СССР борьбы с монополиями никогда не было. Напротив, все планы прямо предусматривали создание крупных предприятий. Это считалось наиболее рациональным способом организации выпуска продукции, обеспечивающим снижение издержек за счет эффекта масштаба.

В результате этого экономика нашей страны оказалась совокупностью гигантских предприятий: 75% всей промышленной продукции производилось на предприятиях с числом работников более 1 тыс. человек, а трудились на них  $\frac{3}{4}$  всех занятых. Высочайшая степень монополизации производства привела к тому, что 87% изделий советского машиностроения выпускалось абсолютными монополистами.

Гигантские государственные заводы-монополисты были равнодушны к техническому прогрессу. Он им был просто не нужен: покупатели — во исполнение директивных планов — были обязаны брать у монополистов товары любого качества и по ценам, которые тоже утверждались государством. Именно сверхмонополизированная структура российской экономики сделала ее неэффективной и превратилась в главный барьер на пути рыночных реформ, когда они были начаты руководством страны.

В России борьба с монополизацией рынков пока чрезвычайно сложна, поскольку вся отечественная экономика в условиях командной системы была сформирована из административных монополий, будь то сфера производства или сфера торговли. Реально в нашей стране речь идет не об ограничении монополизма для защиты конкуренции, а о создании конкурентной среды как таковой.

При этом наиболее действенным методом решения такой задачи является открытие внутреннего рынка для конкуренции со стороны зарубежных фирм. Беда лишь в том, что эту «лечебную процедуру» крайне трудно дозировать: столкнувшись с иностранными конкурентами, отечественные предприятия не всегда «выздоровливают» и становятся более конкурентоспособными, иногда просто погибая. Так произошло, например, с российскими производителями телевизоров и магнитофонов после появления в магазинах больших партий электроники из Юго-Восточной Азии — целая отрасль просто исчезла.



В итоге Правительству Российской Федерации приходится постоянно действовать по принципу «Шаг вперед — два назад»: то открывать внутренний рынок для поставок зарубежных товаров, чтобы усмирить отечественных монополистов, то снова «прикрывать дверь», чтобы не допустить их полной гибели. Именно из-за этого в России за последние годы так часто менялись условия ввоза иностранных легковых автомобилей, конкурирующих с отечественными «Жигулями», «Москвичами», «Волгами».

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Возможности покупателей и продавцов влиять к своей выгоде на условия сделки купли-продажи и в том числе на цену равны только на рынке совершенной (чистой) конкуренции. На всех остальных типах рынков влияние продавцов оказывается больше влияния покупателей, достигая максимума при чистой монополии (рис. 7.2).

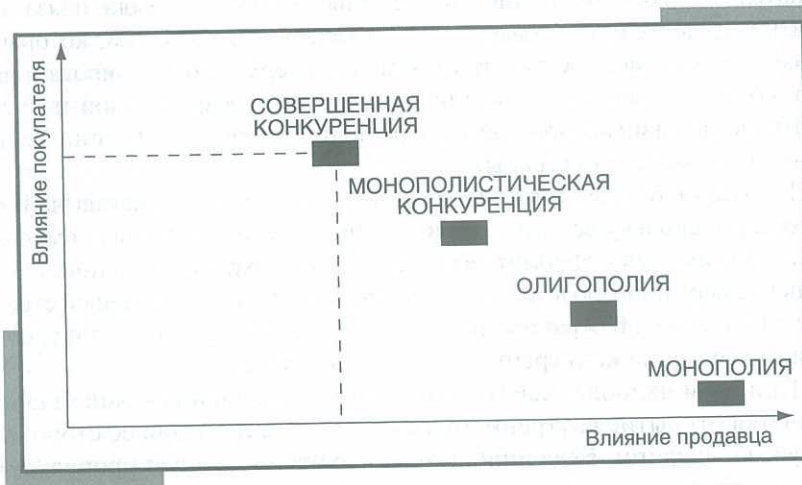


Рис. 7.2. Возможности покупателей и продавцов влиять на цены при различных типах организации рынка

Сумма постоянных издержек может долго не увеличиваться по мере роста объемов выпускаемой продукции (в нашем случае она равна 15 тыс. руб. при выпуске как 20, так, скажем, и 40 ед. продукции). А вот общая сумма переменных издержек растет вслед за увеличением объемов выпуска (рис. 7.3).

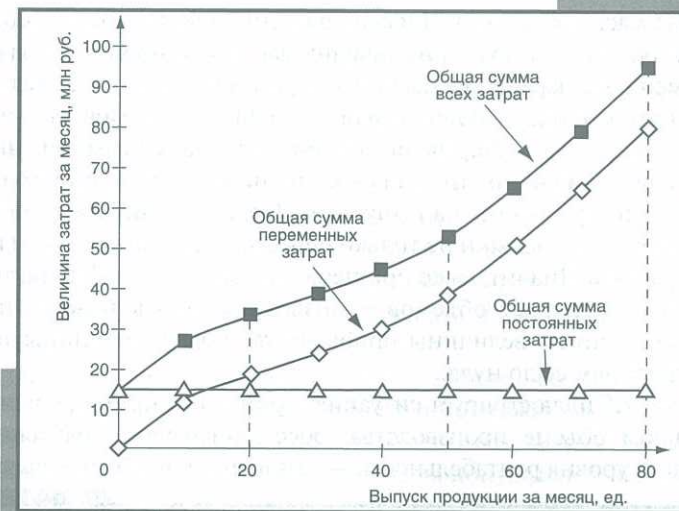


Рис. 7.3. Структура общих издержек и различия в изменении сумм постоянных и переменных издержек при изменении объемов производства

Чтобы разобраться в природе средних и маржинальных затрат, посмотрим на рис. 7.4 и для начала попытаемся с его помощью проанализировать изменение средних затрат.

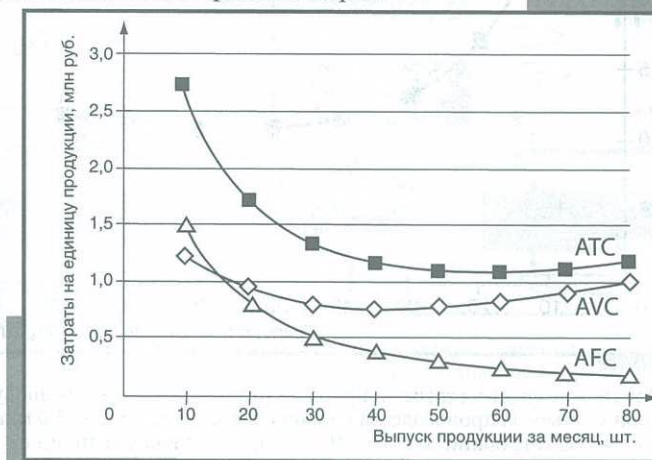


Рис. 7.4. Закономерности изменения средних затрат при увеличении масштабов производства:

AFC — средние постоянные затраты (Average Fixed Cost);  
 AVC — средние переменные затраты (Average Variable Cost);  
 ATC — средние общие затраты (Average Total Cost)



Эффект масштаба ведет к снижению постоянных издержек и средних издержек соответственно при увеличении масштабов производства в единицу времени. Но наращение масштабов производства не может быть безграничным и рационально лишь до определенных пределов. Непонимание этого менеджерами фирмы может привести к неверным решениям.

Так, на рис. 7.4 видно, что при превышении определенной границы (в нашем примере — объема выпуска в 50 ед. в месяц) средние переменные и общие издержки не только перестают снижаться, но и начинают возрастать. Значит, даже при неизменной рыночной цене товара за этой границей рост объемов производства оборачивается постепенным снижением величины прибыли от продажи единицы товара и даже падением ее до нуля.

Рисунок 7.5 иллюстрирует ситуацию принятия фирмой решения об оптимальном объеме производства, обеспечивающем получение ею наивысшего уровня рентабельности — отношения прибыли к выручке<sup>1</sup>.

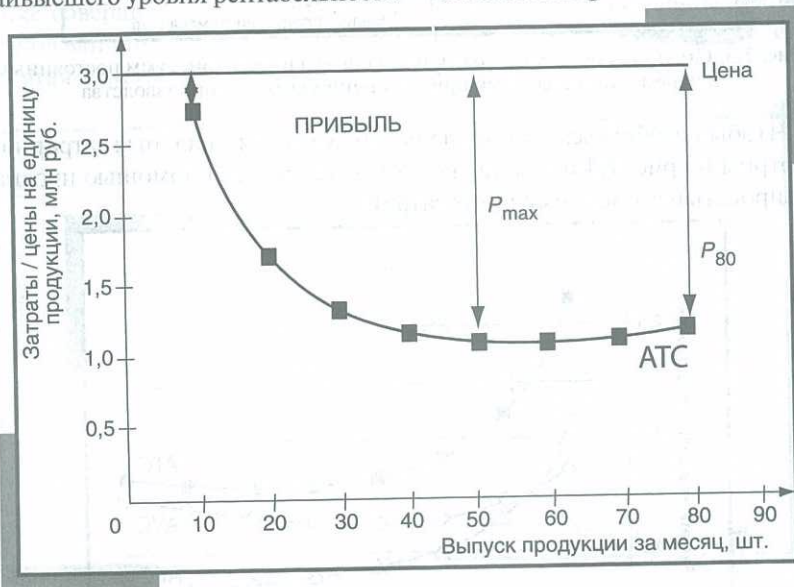


Рис. 7.5. Изменение средних затрат и прибыли от продажи единицы продукции при увеличении объемов производства и рыночной цене на уровне 3,0 млн руб.: ATC — средние общие затраты;  $P_{max}$  — максимальная величина прибыли от продажи единицы продукции;  $P_{80}$  — величина прибыли от продажи единицы продукции при объеме производства 80 ед)

<sup>1</sup> В российском бизнесе вместо термина «рентабельность» часто используется термин «маржинальность», так как английское слово margin имеет в числе прочих и значение «прибыль».

Здесь видно, что при ежемесячном выпуске на уровне 50 ед. средние общие издержки оказываются самыми низкими, а прибыль с единицы товара (рентабельность продаж) — наибольшей (именно на это указывает стрелка с обозначением  $P_{max}$ ). Но если фирма будет продолжать наращивать объем выпуска в течение месяца, то средние издержки станут возрастать (кривая средних затрат начнет сближаться с линией, обозначающей уровень рыночной цены). Тогда величина прибыли с каждой единицы продукции (рентабельность продаж) будет становиться все меньше (длина стрелки  $P_{80}$ , показывающей размер прибыли с единицы продукции при объеме выпуска 80 ед. в месяц, существенно меньше длины стрелки  $P_{max}$ ).

Издавна монополисты научились возводить барьеры при входе на контролируемые ими рынки. Именно эти барьеры мешают проникновению на монополизированные рынки новых конкурентов и изменению там ситуации к лучшему для покупателей. Как видно на рис. 7.6, существует несколько типов таких барьеров.

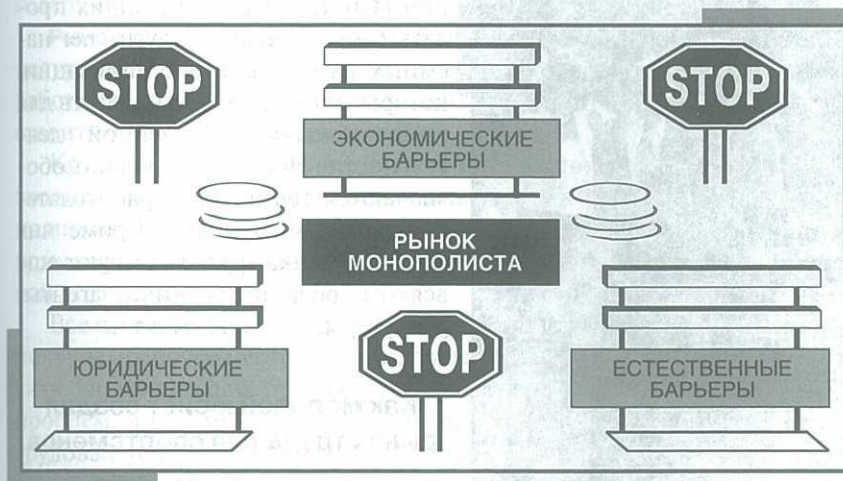


Рис. 7.6. Типы барьеров, препятствующих проникновению новых фирм на монополизированные рынки



## ГЛАВА 8 РЫНОК ТРУДА

### 8.1. Экономическое значение рынка труда

Термином «рынок труда» экономисты обозначают все виды деятельности, связанной с куплей-продажей прав на использование умственных и физических способностей людей, а также их навыков и опыта для производства экономических благ.



На этой фотографии знаменитая теннисистка **Моника Селеш** (крайняя слева), номер один 1991 г., выигравшая восемь турниров Большого шлема и более 60 турниров серии WTA, запечатлена со своим спортивным агентом — еще более знаменитым **Марком Маккормаком**.

Рынок труда соединяет к обоюдной выгоде людей, желающих продать свои трудовые услуги, т.е. наемных работников и организации, которые хотят эти услуги купить для осуществления собственной деятельности. Последние обычно обозначаются терминами «работодатели» или «наниматели». Кроме них в работе рынка труда участвуют еще всякого рода посредники: агенты, рекрутеры, хедхантеры и т.п.

#### Как молодой юрист создал рынок труда для спортсменов

Поклонник гольфа Марк Маккормак, юрист по образованию, был первым, кто решил отстаивать интересы и права спортсменов и создал цивилизованный рынок спортивного труда. В 1960 году, 29 лет от роду, он заключил первое в истории спорта агентское соглашение, а первым клиентом Маккормака стал ле-

гендарный гольфист Арнолд Палмер. Эту дату и можно считать днем основания компании IMG и днем рождения организованного рынка труда для спортсменов.

За полвека компания IMG превратилась в мирового лидера в области спортивного менеджмента. Сегодня в 85 отделениях компании в 33 странах работают более 3 тыс. человек, а среди подопечных IMG такие звезды мира спорта и искусства, как Джек Никлас, Тайгер Вудс, Анника Соренстам, Серхио Гарсиа, Михаэль Шумахер, Мартина Навратилова, Сергей Федоров, Лив Тэйлор, Элизабет Херли.

В 1990 году журнал Sport Illustrated признал Марка Маккормака самым могущественным человеком в мире спорта, а годом позже лондонская Sunday Times включила его в число 1000 самых влиятельных персон XX в.<sup>1</sup> Журнал Fortun включил его в число 400 богатейших граждан США.

Роль рынка труда чрезвычайно велика в силу того, что подавляющее большинство людей в любой стране получают доходы именно благодаря ему, продавая свои трудовые услуги.

**Рынок труда** — совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменивать свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на трудовые услуги.

Круг продавцов на рынке труда чрезвычайно разнообразен. В него входят и медсестра, нанимающаяся на работу в больницу, и рок-певец, подписывающий договор на проведение концертов, и министр, которому государство платит жалованье за руководство определенной сферой деятельности.

Все они предлагают на рынке труда свои трудовые услуги в надежде получить рабочее место, где за использование этих услуг им будут платить. Но успешность продаж у всех различна: кто-то находит место без проблем, а кто-то месяцами сидит без работы. Кому-то платят за его трудовые услуги достаточно для жизни в роскоши, а кому-то едва хватает заработков, чтобы прокормить семью. В причинах таких различий мы и будем разбираться, анализируя работу рынка труда.

Отметим прежде всего, что продаваемый здесь товар — трудовые услуги — нельзя накопить. Иными словами, момент создания этого товара совпадает с моментом его потребления. При этом наряду с общенациональным существуют местные рынки труда (например, рынок труда Ивановской области или рынок труда Краснодарского края).

<sup>1</sup> URL : [www.golfdigest.ru/news/2003/03052801.htm](http://www.golfdigest.ru/news/2003/03052801.htm).



И соотношение спроса и предложения на этих рынках на трудовые услуги даже одного и того же типа может существенно различаться.

Кроме того, важно иметь в виду, что объем предложения трудовых услуг варьируется. Это достигается благодаря способности людей менять профессию, овладевая иной квалификацией.

Таким образом, развитие событий на рынке труда тесно связано с тем, как ведет себя рабочая сила, выступающая продавцом на этом рынке. Под рабочей силой в данном случае мы понимаем всех людей трудоспособного возраста, обладающих возможностью и желанием продать свои трудовые услуги.

Ознакомившись с тем, что продается на рынке труда, попробуем разобраться в том, как на нем формируются спрос и предложение и как они определяют заработную плату.

## 8.2. Механизмы формирования заработной платы

Под предложением на рынке труда мы будем понимать число людей, готовых взяться за выполнение той или иной профессиональной деятельности: инженерной, медицинской, педагогической и т.д. (ведь реально рынок труда состоит из множества рынков труда отдельных профессий).

**Труд** — необходимое условие существования человечества. Обойтись без него невозможно. Но понимание этого факта все же не превращает его в физиологическую потребность людей, хотя иногда работа приносит немалую радость или дает высоко ценимый многими общественный престиж (этот фактор хорошо прослеживается в сфере общественной и политической деятельности).

И все же подавляющее большинство людей занимаются трудовой деятельностью только потому, что она позволяет получить денежные средства для существования. Иными словами, для большинства главный стимул к трудовой деятельности — та плата, которую за нее можно получить.

Получить такую плату можно различным образом, так как существует два варианта приложения людьми своих физических и умственных сил ради получения дохода.

**Первый вариант** — создание фирмы, т.е. превращение в предпринимателя. Этим словом в русском языке принято называть человека,

который сам решает, что и как производить и кому, где и за сколько продавать. И если его решения оказываются коммерчески верными, то он получает выручку от продаж большую, чем его расходы, и это превышение — предпринимательский доход — и становится платой общества за его труды.

Очень близок по экономической природе к этому вариант, который экономисты называют обычно «самозанятость», т.е. когда человек не создает фирму, но занимается индивидуальным производством товаров или услуг либо их перепродажей, за счет чего и получает доход. Сегодня самый типичный вариант российской самозанятости — «челноки», везущие товары для продажи из-за границы или из одного района страны в другой. Но уже все больше соотечественников выбирают и второй вариант самозанятости — фриланс, когда человек не нанимается в штат какой-либо организации, а просто выполняет ее заказ, даже не покидая своего дома и отсылая результаты работы по Интернету.

### Как можно работать, не выходя из дома

Сайт Free-lance.ru, существующий с 2005 г., — это место для поиска удаленной работы. Он помогает фрилансерам найти интересную и прибыльную работу, а работодателям — хороших исполнителей на проект. Среди его участников дизайнеры и программисты, копирайтеры, маркетологи и пиарщики, профессиональные арт-директора и менеджеры проектов, юристы и фотографы, по разным причинам отдавшие предпочтение свободному рабочему графику.

Все они, не покидая своих домов и городов, выполняют проекты для солидных заказчиков, таких, например, как Mirax Group, ВГТРК, Торгово-промышленная палата, Elitemodellook, Panasonic, Discovery Channel, «ЭКСМО», Банк УРАЛСИБ, «ЛУКОЙЛ», и многих других.

Общее для всех модификаций первого, предпринимательского, варианта получения доходов на рынке труда — то, что их источником служит продажа товаров или услуг, созданных или купленных для перепродажи человеком самостоятельно или с помощью созданной им фирмы.

The image shows a screenshot of the registration page on the website Free-lance.ru. At the top, there is a logo with a person wearing a hard hat and the text 'Free-lance.ru 2010'. Below the logo, there is a subtitle: 'Удаленная работа для дизайнеров, программистов, менеджеров, оптимизаторов, копирайтеров'. The main part of the form consists of three input fields: 'Регистрация' (Registration), 'Логин' (Login), and 'Пароль' (Password). The 'Регистрация' field is currently empty, while the 'Логин' and 'Пароль' fields contain some text that is partially obscured or blurred.



Дописать парсер на php

Здравствуйте!  
Есть парсер (curl). На странице откуда берем инфу есть форма с пост-запрос  
Парсер сейчас просто создает пост-запрос с моего...

Только для рго  
01 минута назад

Консультация системного администратора

Интересует тема создания своего хостинга.  
А именно каков необходимо оборудование для комфортной работы.  
А также пару вопросов про панели администрирования.  
И сколько это...

01 минута назад

Создание рекламного фильма о замках для дверей

На этом сайте<sup>1</sup> работает один из сегментов рынка труда — рынок позакказного найма специалистов

**Второй вариант** получения доходов — продажа собственно труда, т.е. предоставление своих умственных и физических способностей, а также времени в распоряжение какой-то фирмы и превращение в ее наемного работника. Этот вариант является наиболее распространенным, так как в любой нации очень мала доля людей, наделенных талантом предпринимателя или склонных рисковать, полагаясь на возможности самозанятости, а не на гарантированную зарплату наемного работника.



Вот такие **маленькие магазинчики и ресторанчики** обеспечивают самозанятость и доходы для каждого восьмого взрослого европейца

**Как россияне зарабатывают себе на жизнь**

Среди населения европейских стран в России доля наемных работников самая высокая — 95%. А вот среди западноевропейских стран наемные работники составляют только 87%, остальные 13% — самозанятые, т.е. предприниматели с наемным персоналом или без него.

Недостаточное развитие частного предпринимательства сказывается на структуре доходов российских семей. Два основных источника — за-

работная плата и социальные выплаты — составляют основной доход для 93,8% населения в России, и только 4,1% имеют основной доход от бизнеса и самозанятости, что меньше, чем в странах Восточной Европы, и в 1,7 раза меньше, чем в странах Западной Европы<sup>1</sup>.

Выбирает ли человек вариант самозанятости или идет наниматься на работу, главным мотивом его действий на рынке труда является желание получить денежный доход. Именно этот мотив (а также принуждение силой) обычно побуждает человека отказаться от праздности. Только так возможно, не нарушая закона и не подвергая себя опасности тюремного наказания, получить средства, необходимые для обеспечения себе и своей семье комфортной жизни.

Да, конечно, бывает, что человек принимается за работу ради удовольствия от нее самой, и это прекрасно. Но если при этом у него нет иных источников доходов, то в конце концов он все равно будет вынужден пытаться совместить удовольствие от работы и возможность получить за нее какую-то плату. Как писал Пушкин, «не продается вдохновенье, но можно рукопись продать».

И поэтому желание получить денежные доходы — главный фактор роста предложения на рынке труда. Но этот рынок — особый, и на нем существуют факторы, способные ослабить готовность людей трудиться.

Чтобы понять причины этого, стоит вспомнить, что в мире экономики у каждого выбора есть своя цена (издержки альтернативного выбора). Цена выбора, которую мы платим, когда идем работать, — это жертва свободного времени. Если бы человеку не надо было тратить время своей жизни на работу, он мог бы заняться тем, что ему самому хочется, что доставляет удовольствие. Но, чтобы заработать себе на жизнь, приходится жертвовать удовольствием от использования свободного времени и отдавать это время работе.

Человек всегда — явно или подсознательно — сопоставляет выгоду, которую он получит, если будет работать больше и заработает более крупные денежные суммы, и удовольствия, которые он мог бы получить, но которые ему надо принести в жертву более высокому доходу.

Поняв эту логику поведения людей на рынке труда, мы сможем, например, понять, почему во многих развитых странах мира все шире распространяется мода на дауншифтинг. Этим термином, рожденным от сочетания двух английских слов: *down* — вниз и *shift* — сдвиг, обозначают возникшее недавно явление. Суть его в том, что люди с вполне успешной карьерой и высокими заработками вдруг бросают свою

<sup>1</sup> URL : [www.isras.ru/abstract\\_bank/1210065977.pdf](http://www.isras.ru/abstract_bank/1210065977.pdf).



прежнюю деятельность и начинают заниматься чем-то иным, что приносит им куда меньшие заработки, но зато оставляет больше свободного времени или позволяет заниматься только тем, что нравится им самим.

Видимо, начиная получать все больше денег за свой труд, человек в какой-то момент задумывается: а может, стоит остановиться в гонке за деньгами и использовать полученный немалый доход, чтобы больше отдыхать и развлекаться? И тогда не исключено, что предложение более высокой заработной платы уже не может заставить его работать больше. Недаром многие успешные российские бизнесмены и менеджеры часто жалуются: «На то, чтобы зарабатывать деньги, время есть, а на то, чтобы их тратить, уже не хватает».

Нежелание работать больше и готовность к дауншифтингу возникают при достижении человеком того абсолютного уровня доходов, который он (вспомнив житейскую мудрость «всех денег не заработаешь») оценивает для себя как достаточный.

Второй фактор, который ослабляет интерес людей к труду, — тяжесть и рискованность самих обязанностей, которые надо выполнять за плату. Чем более утомителен тот или иной вид работ, чем больше сил он отнимает у человека, чем больше риск травм или смерти при выполнении служебных обязанностей, тем менее охотно люди за них берутся и тем большую плату требуют за это.

**Тяжесть труда** — мера физической и нервной сложности и утомительности, связанных с выполнением профессиональных обязанностей.

Наконец, на предложение труда влияет сложность обязанностей, которые надо выполнить успешно, чтобы трудовые усилия были оплачены. Для успешного выполнения многих видов работ и соответственно получения высокой зарплаты необходимо иметь особые способности и долго учиться. Но такими способностями наделены не все, равно как не все согласны на длительное профессиональное обучение. Многие предпочитают виды деятельности, предполагающие минимальное обучение, когда можно начать зарабатывать после овладения лишь элементарными профессиональными навыками.

Следовательно, предложение на рынке труда определяется как числом трудоспособных граждан в стране, так и их склонностью трудиться. А эта склонность в свою очередь определяется тем, как люди сопоставляют факторы, отвращающие их от труда вообще или от занятия конкретным видом профессиональной деятельности, с той выгодой,

которую они от трудовой деятельности могут получить.

Таким образом, закон предложения для рынка труда звучит следующим образом: «чем выше плата, которую работодатели готовы платить за выполнение определенного вида работ, тем большее число людей готовы эту работу выполнять».

Для понимания закономерности формирования спроса на труд надо помнить, что рынок труда (подобно всем рынкам факторов производства) — рынок производного спроса.

**Производный спрос** — спрос на факторы производства, величина которого зависит от спроса на товары и услуги, для производства которых эти факторы используются.

Дело в том, что трудовые услуги как таковые приобретают ценность для общества (и превращаются в рыночный товар) только в одном случае — если есть спрос на товары и услуги, для изготовления которых они нужны.

Иными словами, труд токаря может быть продан на рынке труда лишь при наличии в стране спроса на продукцию машиностроительных предприятий. Да и самый искусный парикмахер может получить место, лишь когда люди готовы платить за услуги парикмахерских, а не предпочитают стричься дома по старинной русской моде — «под горшок».

И поэтому число работников, которые могут получить работу (продать свой труд), прямо определяется положением дел на товарных рынках. Если спрос на товар возрастет, то станет возможно продать больше товаров. Для их выпуска потребуется и больше работников. В итоге работу получают больше людей.

Производность спроса на рынке труда определяет зависимость ситуации на нем от положения дел на товарных рынках (т.е. задает рамки, в которых здесь может развиваться рыночный торг). Логика проста: на рынке труда будет требоваться ровно столько работников, сколько может быть с выгодой использовано при данном уровне заработной платы. «С выгодой использовано» означает, что работник приносит выгоду нанявшей его фирме лишь в том случае, если произведенная им продукция отвечает следующим требованиям:

- 1) нужна покупателям и потому может быть продана;
- 2) может быть продана за сумму большую, чем необходима для покрытия расходов на выплату ему заработной платы и осуществление других издержек на производство.

Следовательно, сумма, которую фирма может потратить на наем работников и оплату их труда, достаточно жестко ограничена следующим:



- 1) выручкой от продажи изготавливаемых товаров;
- 2) прочими издержками производства (материальными и т.п.);
- 3) нормальной прибылью владельцев фирм (если владелец фирмы не будет ее получать, то он закроет фирму и работники останутся без работы вообще) (рис. 8.1).

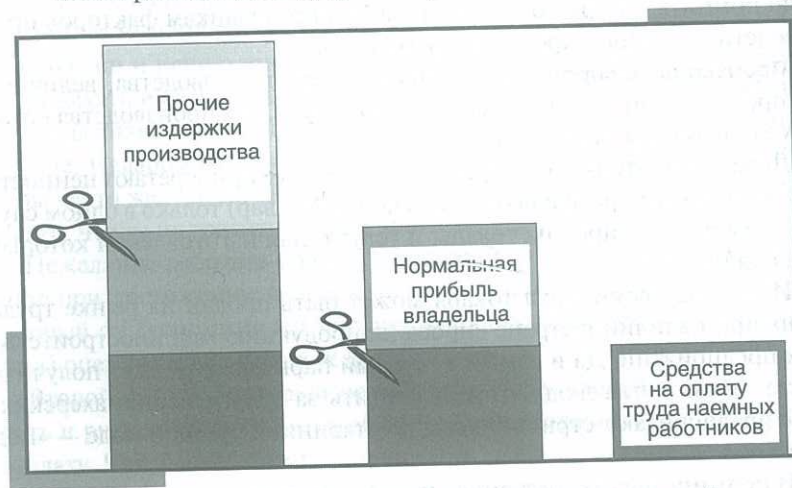


Рис. 8.1. Экономическая логика формирования предельной суммы на оплату труда наемных работников

Если мы вычтем из выручки прочие издержки и нормальную прибыль, то получим ту максимальную сумму, которую владелец фирмы может выплатить своим наемным работникам. Понятно, что при прочих равных условиях в пределах этой суммы фирма сможет нанять тем больше работников, чем меньше ставка заработной платы каждого из них. И напротив, чем выше ставка заработной платы, тем меньшее число работников могут быть наняты.

Однако если оплата труда будет слишком низкой, то владелец фирмы не сможет никого нанять вообще и не только не получит нормальной величины прибыли, но и совсем останется без нее. И тогда ему — в силу жесткой логики рыночной экономики — придется умерить свои аппетиты в части прибыли и вспомнить старую русскую поговорку «Кто много желает, тот и мало не выдает».

И тем не менее из всего вышесказанного следует, что закон спроса для рынка труда формулируется следующим образом: «чем выше плата, которую работники требуют за свой труд, тем меньшее их число готовы нанять работодатели».

Именно этот закон определяет формирование спроса на рынке труда, т.е. число работников, которых работодатели готовы нанять при том или ином уровне ставки заработной платы.

Формирующиеся таким образом спрос и предложение на рынке труда взаимодействуют друг с другом на основе тех общих закономерностей рыночных процессов, о которых мы говорили выше. Результатом взаимодействия спроса и предложения на рынке труда становится рыночная, равновесная, цена труда. Под ней мы понимаем ту ставку заработной платы (месячной, недельной или часовой), при которой совпадает число людей, готовых заниматься определенной работой, и число рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели.

**Ставка заработной платы** — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказанные им в течение определенного периода времени (часа, смены или месяца) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, изготовление одной детали).

Как и цены товаров, формируемая рынком ставка заработной платы весьма изменчива. Причем меняются как абсолютные уровни оплаты труда работников определенных профессий, так и соотношения между ними в зависимости от отраслей или регионов страны. Это связано с тем, что ситуации на товарных рынках меняются: спрос на одни виды товаров растет, на другие сокращается.

Кроме того, прогресс науки и техники рождает новые отрасли и обрекает на постепенное умирание другие. Вновь рожденные отрасли быстро увеличивают масштабы своей деятельности, в том числе и за счет привлечения большего числа новых работников, которые приходят из ранее существовавших, но устаревших отраслей, начинающих постепенно сокращать производство, так как на их продукцию общество предъявляет все меньший спрос.

Такие изменения в распределении труда осуществляются под влиянием изменений в соотношениях заработной платы.

Фирмы в растущих отраслях привлекают дополнительных работников тем, что предлагают им более высокую зарплату, компенсирующую усилия по овладению новыми профессиями или навыками работы.

Именно так, например, в России в начале 1990-х гг. происходил процесс скачкообразного увеличения численности занятых в банковском секторе. Большой спрос на услуги банков и низкое предложение из-за малочисленности только создававшихся в тот период частных банков, сложившиеся в конце 1980-х — начале 1990-х гг., позволили этим коммерческим организациям добиться высоких цен на свои услуги. В этих



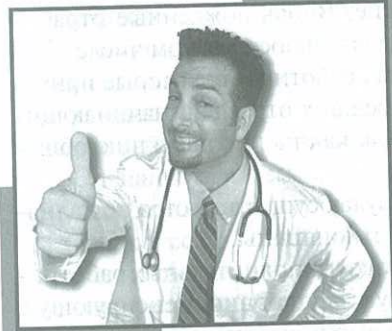
условиях банки смогли предложить нанимаемым работникам большую зарплату, чтобы привлечь дополнительный персонал.

Привлеченные этой зарплатой, высокой не просто в абсолютном выражении, но и по отношению к заработкам работников других отраслей экономики, многие специалисты, покинув прежние места работы, ушли в банки, на ходу обучаясь новой профессии.

### 8.3. Причины возникновения устойчивых различий в заработной плате

Отметим, что наряду с постоянными изменениями общего уровня оплаты труда на рынке труда можно обнаружить и довольно устойчивые соотношения в уровнях оплаты работников различных профессий и отраслей. Это связано с влиянием нескольких факторов.

1. Мера сложности труда. Чем сложнее трудовые обязанности, тем дольше им надо обучаться. Чтобы люди на это согласились, дополнительные усилия им надо компенсировать более высокой зарплатой. Именно поэтому в большинстве развитых стран мира специалисты с высшим образованием, как правило, получают больше, чем те, чьи профессии такого образования не требуют. Это закономерно, поскольку люди с образованием приходят на



Врач-педиатр зарабатывает в США за год 120 тыс. дол., врач-психиатр — 154 тыс. дол., а высококвалифицированный анестезиолог — 258 тыс. дол.<sup>1</sup>

рынок труда с большим человеческим капиталом, что позволяет им выполнять более ценные для нанимателей виды работ.

Самые высокооплачиваемые профессии в США — врачи и топ-менеджеры.

Больше всех в США зарабатывают врачи и другие работники медицинской отрасли — констатировал рекрутинговый портал CareerBuilder.com, опубликовавший перечень 20 наиболее высокооплачиваемых в этой стране профессий. Первые восемь строк рейтинга занимают именно врачи, которые в среднем

получают больше топ-менеджеров, юристов, пилотов гражданской авиации и маркетологов.

Большие деньги — это плата за стресс, долгие годы обучения и острую конкуренцию. Интересно, что врачебные специальности, несмотря на высокую зарплату, чаще всего не попадают в списки «счастливых» или «хороших» работ.

Выяснилось, что представители медицинских профессий зарабатывают даже больше таких высокооплачиваемых специалистов, как управленцы высшего звена. В США среднестатистический топ-менеджер может рассчитывать на 140,9 тыс. дол. в год, управляющий производством в среднем получает 140,2 тыс. дол.

Обошли врачи и таких высокооплачиваемых специалистов, как юристы, которые по статистике получают в среднем 110 тыс. дол. в год. Замыкают список самых хорошо зарабатывающих профессионалов авиадиспетчеры — 100,4 тыс., менеджеры компьютерных и информационных систем — 100,1 тыс. дол., менеджеры по маркетингу — 100 тыс. дол.

Но высокие зарплаты далеко не всегда приносят счастье. Скорее наоборот: высокая зарплата является компенсацией за высокий уровень стресса, сложную и тяжелую работу, долгие годы обучения. Не случайно, согласно результатам исследований, в ходе которых эксперты попытались определить лучшие профессии в США, самыми приятными были признаны вовсе не медицинские.

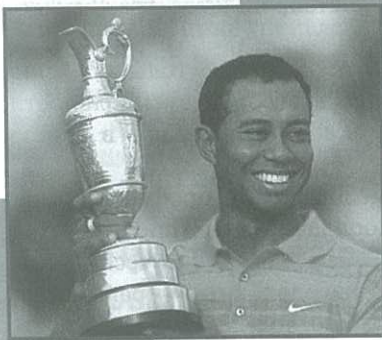
Не попали врачи и в список самых «счастливых» профессионалов. Как показали опросы жителей Великобритании, лучше всего себя ощущают косметологи, цветочники и парикмахеры. Так что деньги все же не главное для счастья.

Соответственно за большой объем человеческого капитала, предоставляемого в распоряжение нанимателей, специалисты и получают повышенную оплату. С этих позиций стремление к лучшему образованию уже не выглядит как попытка удовлетворения любопытства. Нет, такая деятельность может быть оценена как усилия по увеличению своего человеческого капитала, а значит, как создание себе в будущем более выгодных условий для продажи труда.

**Человеческий капитал** — знания и навыки, накопленные человеком в результате обучения и предыдущей трудовой деятельности и влияющие на возможность его трудоустройства и уровень получаемой зарплаты.

2. Меры тяжести труда. Некоторые рабочие получают больше, чем инженеры. Это связано с тем, что зарплата должна компенсиро-





Американский гольфист **Тайгер Вудс** (р. в 1975 г. в Калифорнии) — самый высокооплачиваемый спортсмен в мире<sup>1</sup>. Подсчитав доходы 100 наиболее влиятельных мировых знаменитостей с июня 2006-го по июнь 2007 г., журнал *Forbs* сообщил, что за этот период он заработал 100 млн дол. Таких доходов ни у кого в истории спорта еще не было. Кстати, самым высокооплачиваемым журнал называет Вудса уже несколько лет подряд. Ну а в списке сотни знаменитостей он занял 2-е место — после популярной в США телеведущей Опры Уинфри. Вудс — многократный победитель чемпионатов по гольфу, первый из которых — детский — он выиграл в пять лет

и жизнью, другие — огромными суммами денег, вложенными в создание своих фирм.

#### 8.4. Роль профессиональных союзов на рынке труда

Мы уже установили, что главные участники рынка труда — наемные работники, выступающие в роли продавцов, и работодатели, играющие роль покупателей.

<sup>1</sup> URL : [www.zarplata.ru/n-id-10113.html](http://www.zarplata.ru/n-id-10113.html).

Эти участники рынка труда веками непримиримо враждовали между собой. Война между ними, нередко сопровождаемая выстрелами и кровью, до сих пор не утихла.

Дело в том, что издревле работодатели считали самым главным правилом при установлении заработной платы — держать ее на максимально низком уровне. Именно такая позиция покупателей на рынке труда делала его испокон веку столь конфликтным — ведь наемные работники придерживались прямо противоположной точки зрения и требовали максимально высокой заработной платы.

В этой борьбе каждая сторона отшлифовала собственные методы ведения торга относительно условий купли-продажи труда. Наиболее распространенным из них является создание профессиональных союзов (профсоюзов).

Такие организации объединяют работников либо одного предприятия, либо всех предприятий определенной отрасли, либо представителей определенной профессии. Заботы профсоюзов неразрывно связаны с особенностями той деятельности, которой занимаются их члены, и потому круг проблем, скажем, профсоюза художников-графиков отличается от того, чем озабочены руководители профсоюза шахтеров. И все же их всех объединяют и стандартные задачи.

Перечислим важнейшие из них.

1. Улучшение условий труда и обеспечение его безопасности. Речь идет о том, что обычно все профсоюзы стараются добиться улучшения санитарно-гигиенических условий труда (например, снижения уровня шума и запыленности в цехах). Заботит профсоюзы и предоставление льготных условий труда (в частности, сокращенного рабочего дня подросткам, беременным женщинам и женщинам, имеющим маленьких детей).

Кроме того, профсоюзы постоянно борются за снижение риска гибели работников на производстве или получения ими травм. Именно под давлением профсоюзов в большинстве цивилизованных стран сейчас приняты специальные законы и нормы, регулирующие условия труда и обеспечивающие снижение производственного травматизма.

Но в мире экономики все имеет свою цену, и такая деятельность профсоюзов приводит к реальному удорожанию труда для фирм-покупателей. А ведь мы уже выяснили, что рост цены труда (ставки заработной платы) ведет к снижению величины спроса на него, т.е. уменьшению числа людей, которых фирмы готовы принять на работу.



Аналогично, чем больше денег работодатель должен тратить на улучшение условий труда, тем дороже ему в итоге обходится каждый работник и тем меньшее их число он может взять.

2. Повышение заработной платы. Решение этой задачи в принципе возможно двумя способами:

- 1) за счет создания условий для роста спроса на труд;
- 2) за счет создания условий для ограничения предложения труда.

Конечно, повысить спрос на труд профсоюзам достаточно сложно: они не обладают особенно большими возможностями влияния на рынки товаров, откуда приходит спрос на рынок труда. И тем не менее один из способов решения такой задачи достаточно реален.

Речь идет о том, что профсоюзы обычно выступают за ограничение ввоза в страну импортных товаров, аргументируя это тем, что продажа таких товаров уменьшает спрос на продукцию отечественных фирм и соответственно спрос на труд граждан страны. Значит, если сократить импорт, то спрос на отечественные товары возрастет, а затем улучшатся условия для роста численности и заработной платы и на внутреннем рынке труда.

Надо сказать, что с таких позиций выступают и российские профсоюзы, особенно в легкой промышленности, которая сильно страдает от импорта фирмами и челноками товаров из Китая, Турции, Италии и других стран мира.

Но границы такой политики профсоюзов весьма узки, поскольку ограничение импорта опять-таки имеет свою цену. Оно ведет к ослаблению конкуренции на внутреннем рынке и прекращению роста качества отечественной продукции, ее становится невозможно продать в другие страны. В итоге сокращаются возможности вывоза продукции, а значит, и спрос на труд для ее изготовления. Кроме того, на ограничение импорта одной страной другие государства обычно отвечают аналогичными мерами, и возможности для экспорта всех отраслей страны сокращаются. Это ухудшает условия на рынках труда для работников отраслей и фирм, ориентированных на вывоз товаров в другие страны.

Осознав, что возможности добиться роста заработной платы путем стимулирования спроса или ограничения предложения на рынке труда ограничены, профсоюзы сделали ставку на иной способ решения этой задачи. Они стали выступать как единственный представитель всех своих членов при согласовании с предпринимателями условий их труда и оплаты.

Эта задача решается путем проведения коллективных переговоров с работодателями. Логика аргументации профсоюза проста: либо все его члены будут получать более высокую зарплату, либо начнется забастовка.

На первый взгляд такая политика профсоюза выгодна наемным работникам. Но нельзя забывать, что никакой профсоюз не может лишить работодателей права увольнять работников, труд которых становится невыгодным. А повышение заработной платы сверх уровня, который родился бы на свободном рынке труда без влияния профсоюзов, может привести к росту числа таких невыгодных работников.

Следовательно, профсоюзам надо вести переговоры о повышении заработной платы очень взвешенно, обращаясь за консультациями к экономистам, иначе победа на этих переговорах может обернуться падением занятости среди членов профсоюза, чему они, конечно, не обрадуются. Современные профсоюзы, в том числе и в России, уже начинают нанимать высококвалифицированных экономистов, чтобы точно оценить максимальную величину заработной платы, которой можно добиться от владельцев фирм, не создавая угрозу их разорения и массовых увольнений.

Развитие профсоюзного движения — особая страница в книге политической истории человечества. Но сегодня в развитых странах мира профсоюзное движение пошло на спад в основном по следующим причинам:

- изменился характер трудовой деятельности (получила развитие домашняя деятельность с помощью компьютеров и модемов, сократились размеры предприятий, появились новые типы фирм с участием работников в собственности и т.д.);
- наблюдается общий рост благосостояния общества, позволяющий обеспечить и наемным работникам условия жизни, о которых не могли мечтать в прошлом веке и владельцы фабрик.

Что касается России, то здесь профсоюзное движение сейчас тоже переживает кризис, но причины его совершенно особые. Дело в том,



Слово «забастовка» в XXI в. отнюдь не ушло из русского языка — оно остается по-прежнему важным для работников тех предприятий, где владельцы уклоняются от повышения оплаты труда или улучшения его условий



что во времена социализма каждый работающий в СССР должен был быть членом какого-то профсоюза, а деятельность профсоюзов строго контролировалась коммунистической партией.

Крах прежней политической системы общества вызвал и кризис прежних профсоюзов. Многие из них практически исчезли, и вместо них стали формироваться новые. Они пока еще довольно слабы, но есть основания ожидать их укрепления в будущем. Ведь в условиях начавшегося в 2008 г. экономического кризиса уровень доходов россиян может сильно упасть, а безработица — возрасти. В этом случае страну могут ждать многочисленные забастовки с требованием повысить заработную плату. На волне таких забастовок и окрепнут российские профсоюзы.

Лишь когда страна сумеет добиться существенного роста благосостояния своих граждан, начнется отмирание профсоюзов и в России. Жизнь показывает: чем богаче страна, чем выше в ней уровень благосостояния, тем спокойнее строятся отношения на рынке труда, тем реже и короче забастовки, тем меньше роль профсоюзов и их численность. Для нашей страны это пока не актуально.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Число работников, которые могут получить работу (продать свое время и навыки), прямо определяется положением дел на товарных рынках. Именно это обстоятельство и иллюстрирует рис. 8.2.

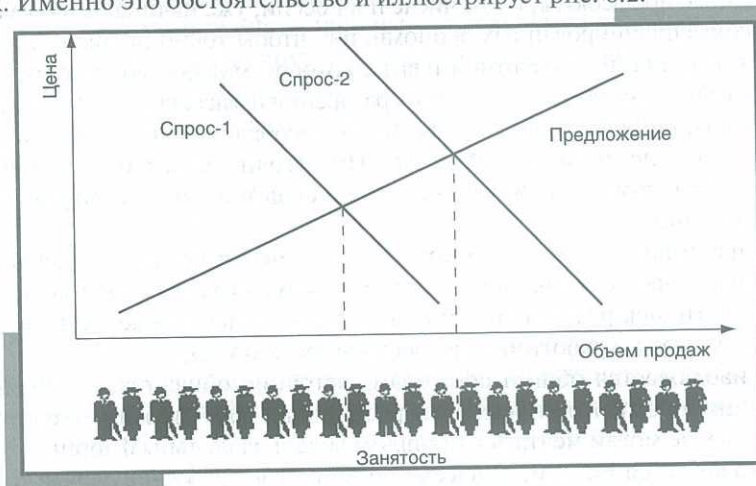


Рис. 8.2. Взаимосвязь между товарными рынками и занятостью

Как видно на рис. 8.2, если ситуация на рынке определяется кривой «Спрос-1», то занятость составит девять условных работников (фигурки, изображенные ниже оси «Объем продаж»). Но если спрос на товар возрастет (кривая спроса сдвинется вправо и вверх до положения «Спрос-2»), то станет возможно продать больше товаров. Для их выпуска потребуются и больше работников. В итоге работу получают еще четыре условных работника и общая занятость возрастет до 13 человек.

Для остальных же девяти условных работников, изображенных на этом рисунке, дела не будет. То дополнительное количество товаров, которое может быть произведено с использованием их времени и навыков, рынком не востребовано. А значит, их трудовые возможности обществу не нужны (это и есть главная причина безработицы — явления, о котором мы поведем разговор дальше).

Говоря о предложении на рынке труда, мы понимаем под этим число людей, готовых под влиянием ряда факторов взяться за выполнение той или иной работы (ведь реально рынок труда состоит из множества рынков труда отдельных профессий) и отработать соответственно определенное число человеко-часов. Исследования экономистов и жизненный опыт свидетельствуют, что важнейшими из этих факторов являются те, что символически изображены на рис. 8.3.

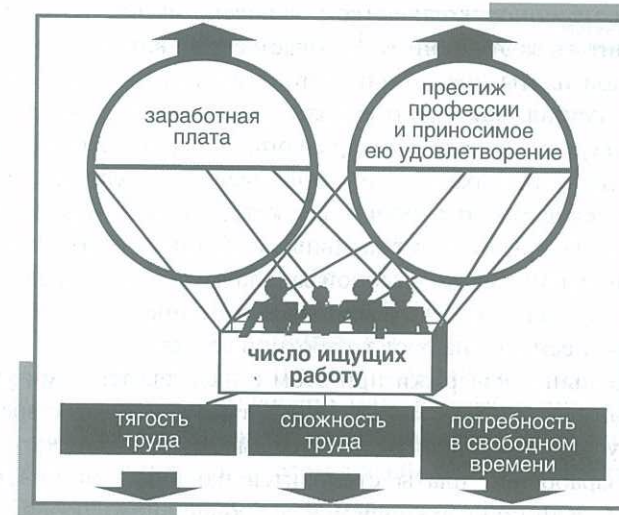


Рис. 8.3. Факторы формирования предложения на рынке труда

Рисунок 8.4 иллюстрирует зависимость предложения на рынке труда от уровня заработной платы.



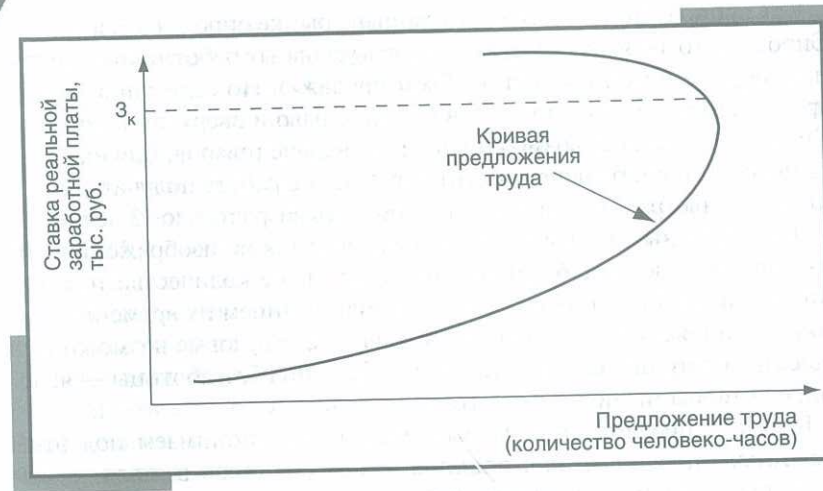


Рис. 8.4. Зависимость предложения на рынке труда от уровня заработной платы

До определенного уровня (на рис. 8.4 он обозначен как критический уровень зарплаты —  $Z_k$ ) предложение труда (в натуральном выражении, измеренное количеством человеко-часов, которые люди готовы трудиться за эту зарплату) возрастает. Но вот выше этого уровня заработной платы предложение труда вдруг начинает сокращаться. Такая ситуация, как уже отмечалось, возникает при достижении людьми того уровня доходов, который они, вспомнив житейскую мудрость «всех денег не заработаешь», оценивают для себя как достаточный. Иными словами, это происходит, когда для людей, участвующих в данном рынке труда, альтернативные издержки оказываются выше выгоды от получения более высокой зарплаты. И тогда кривая предложения труда загибается влево и величина этого предложения начинает сокращаться, несмотря на рост заработной платы.

Альтернативные издержки при этом определяются теми удовольствиями, которые человек мог получить в свое свободное время и от которых ему надо отказаться ради более высокого заработка.

Ставка заработной платы становится равновесной ценой труда в том случае, если при сложившемся ее уровне число людей, готовых заниматься определенной работой, и количество рабочих мест, которое готовы предоставить работодатели (а значит, и необходимое, и предложенное число человеко-часов работы), совпадают. Именно этот результат иллюстрирует рис. 8.5.

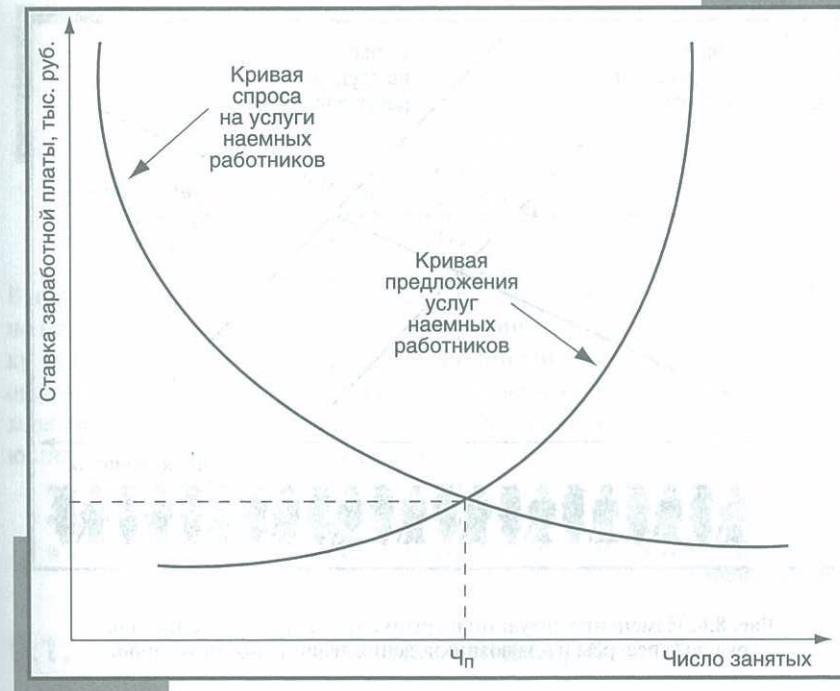


Рис. 8.5. Формирование уровня оплаты труда на рынке труда

Как и цены товаров, формируемая рынком ставка заработной платы весьма изменчива. Причем меняются как абсолютные уровни оплаты труда работников определенных профессий, так и соотношения между ними в зависимости от отрасли или региона страны.

Такие колебания обычно сопряжены с ситуацией на рынках товаров, которые производят работники той или иной отрасли.

На предприятиях, выпускающих мало востребованные рынком товары, многие работники оказываются лишними, ненужными. Здесь зарплату вначале снижают, а потом людей вообще увольняют.

Напротив, предприятия, производящие дефицитные товары, нуждаются в дополнительных рабочих и специалистах и привлекают их за счет предложения более высокой заработной платы (рис. 8.6).



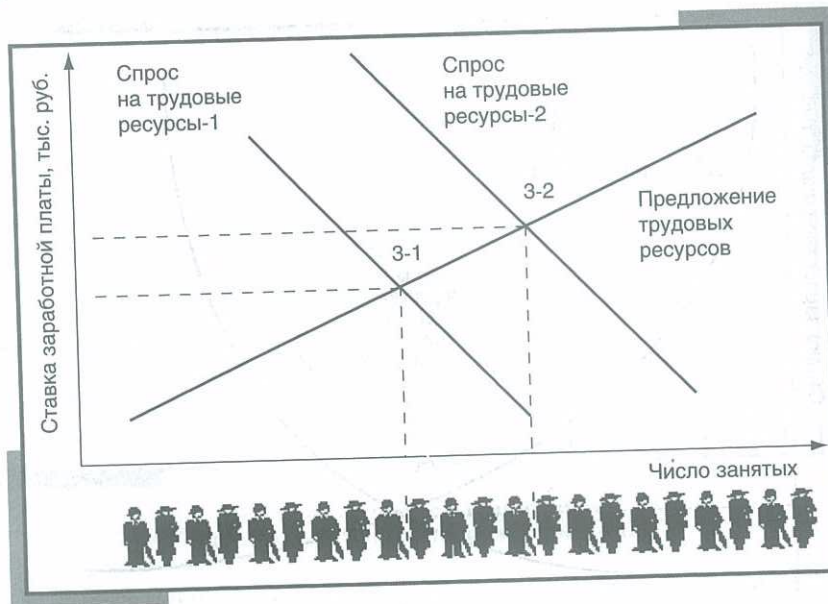


Рис. 8.6. Изменение ситуации на рынке труда при росте спроса на трудовые ресурсы из-за возникновения дефицитности товаров

## ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ГРАЖДАН И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ

В центре мира экономики стоят человек, семья. Жизнь семьи постоянно привлекает пристальное внимание экономической науки, поскольку происходящие в домашней миниэкономике процессы оказывают огромное влияние на национальную экономику в целом. Для первого знакомства с семейной экономикой мы выбрали лишь часть существующих здесь проблем, но зато самые важные:

- источники доходов семей;
- структура расходов семей;
- различия в богатстве семей и их сглаживание государством.

### 9.1. Формирование семейных доходов

**Семейные доходы** — это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов. Семьи получают свои доходы в результате того, что владеют факторами производства.

За этим стоят очень непростые закономерности формирования благосостояния семей. В частности, почему только владение факторами производства, а не любой собственностью (например, квартирой, домом или автомобилем) приносит доход?

Потому что собственность, которой пользуется сама семья, не может быть использована другими людьми, а значит, на ней нельзя ничего заработать. Скажем, пока автомобиль используется для поездок только членов семьи, он дохода не приносит. Равно как не приносят дохода и усилия по вождению этого автомобиля.

Но если кто-то попросил довезти привезенные из-за рубежа товары до местного вещевого рынка, за это он заплатит. Эти деньги будут платой за услуги сразу двух факторов производства:

- 1) труда (в форме водительских усилий);



2) капитала (в форме автомобиля).

Следовательно, доход приносит только та собственность, которая может быть использована для производства нужных людям благ. А значит, любой доход представляет собой плату за услуги того или иного фактора производства.

Классификация всех видов семейных доходов в зависимости от того, владение каким фактором производства их приносит, приведена в табл. 9.1.

Таблица 9.1

**Виды семейных доходов и источники их возникновения**

Факторы производства	Вид приносимых доходов
Труд наемного работника	Заработная плата
Труд предпринимателя и капитал фирмы, созданный за счет его собственных средств собственника	Прибыль
Производственный капитал фирмы	Прибыль фирмы (доход ее владельцев)
Земля (природные ресурсы)	Арендная плата (рента)
Денежный капитал	Процент

В большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата, которую получает основная часть трудоспособного населения, обычно работающая по найму.

Та же картина наблюдается и в России: около 65% доходов поступает населению нашей страны в виде заработной платы, премий, гонораров и т.п. выплат по сути трудового характера. Еще 13,5% доходов приходится на долю социальных трансфертов: пенсий, пособий и т.п. И наконец, примерно 21,5% совокупных доходов населения — это доходы от собственности и предпринимательской деятельности, включая реализацию сельскохозяйственной продукции.

**Какие доходы имеют граждане России<sup>1</sup>**

Развитие российской экономики привело к заметному общему росту благосостояния населения и численности высокодоходных групп. По оценкам Федеральной службы государственной статистики (далее — Росстат), в 2007 г. реальные доходы граждан увеличились на 10,4% по сравнению с 2006 г., а номинальные среднедушевые доходы достигли 12,5 тыс. руб. в месяц.



В первые годы XXI в. (до начала экономического кризиса 2008 г.) многие россияне, зарабатывая больше, стали понемногу привыкать покупать не на базарах и вещевых ярмарках, а в **респектабельных магазинах** с большим выбором товаров

По информации Центра стратегических исследований Росгосстраха, доля населения с доходами более 12 тыс. руб. увеличилась до 36,6% против 27,5% годом ранее — прирост численности этой группы за год составил 33% (для сравнения: в 2002 г. ее доля составляла 2,9%). По итогам 2007 г. 20% наиболее состоятельных россиян имели средний ежемесячный доход на уровне 29,8 тыс. руб. против 23,4 тыс. годом ранее.

Согласно оценкам, сделанным Центром стратегических исследований Росгосстраха, число семей с годовым доходом более 1 млн дол. составляет сейчас в России около 200 тыс. против 100 тыс. годом ранее.

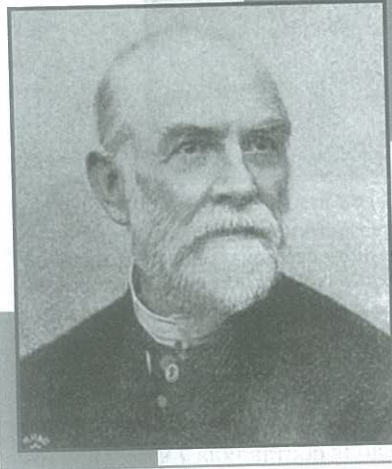
Кроме того, сегодня в нашей стране более 5 тыс. семей имеют годовой доход свыше 40 млн дол. Численность групп населения с высокими доходами в начале XXI в. заметно выросла, и это не в последнюю очередь связано с так называемым эффектом низкой базы — малым числом состоятельных людей в недавнем прошлом.

Численность российского среднего класса растет быстрее сегмента сверхбогатых людей. В 2007 году свыше 36% московских семей имели ежемесячный доход на одного человека более 10 тыс. руб. и 10% — более 57 тыс. В других городах группа с доходом свыше 10 тыс. руб. на члена семьи в месяц составляла менее 30%. В 2006 году доля населения с таким уровнем дохода в крупных российских городах была существенно ниже.



## 9.2. Экономическое значение структуры семейных расходов

Для оценки состояния дел в экономике большое значение имеют данные не только о семейных доходах, но и о расходах. Честь первоисследователя этих проблем принадлежит немецкому ученому Эрнсту Энгелю.



Эрнст Энгель был помещиком, ученым и директором Прусского статистического бюро в Берлине

В своих исследовательских работах он уделял большое внимание определению экономической ценности человеческой жизни, подходя к этому с точки зрения затрат на воспроизводство человека как работника, способного получать определенный доход. Этот подход остается актуальным и по сей день<sup>1</sup>.

Будучи профессиональным статистиком — специалистом по сбору и анализу фактических количественных данных о состоянии дел в экономике страны, Энгель обнаружил (и документально подтвердил) любопытную закономерность: по мере роста доходов семей процентная доля расходов на питание падала, доля расходов на одежду и жильё оставалась практически неизменной,

а вот доля расходов на образование, медицину, развлечения и отдых возрастала. В дальнейшем ученые убедились, что такая динамика структуры расходов присуща не только немецким семьям в конце XIX в., но и большинству семей во всем мире. Так была обнаружена закономерность, которую стали называть законом Энгеля. Знание этого закона помогает анализировать и даже прогнозировать развитие ситуации на рынках потребительских товаров.

**Закон Энгеля** заключается в том, что по мере роста доходов семей доля расходов на питание обычно снижается, на товары повседневного спроса стабилизируется, а на образование, медицину, отдых и развлечения возрастает.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии. Как пошутил один экономист, «наши потребности в пище всегда ограничены стенками нашего желудка». И поэтому при росте доходов начинает снижаться прежде всего доля издержек на питание. Затем наступает очередь издержек на одежду, хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее, потому что потребности все время подстегиваются с помощью такого мощного инструмента, как мода. И наконец, труднее всего человечеству удовлетворить свои запросы в области жилья.

Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнанно), что различное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных расходов позволяет сравнивать:

- уровни благосостояния разных групп населения одной страны (принимая в качестве критерия долю расходов семьи на питание);
- благосостояние граждан разных стран.

Попробуем воспользоваться критериями Энгеля для сопоставления уровней благосостояния граждан России и других стран мира.

Росстат дает следующую информацию о том, на что семьи россиян тратят свои доходы:

- 10% — налоги, взносы и обязательные платежи;
- 17% — прирост сбережений;
- 25% — расходы на покупку продуктов питания;
- 49% — расходы на покупку непродовольственных товаров и оплату услуг (рис. 9.1).

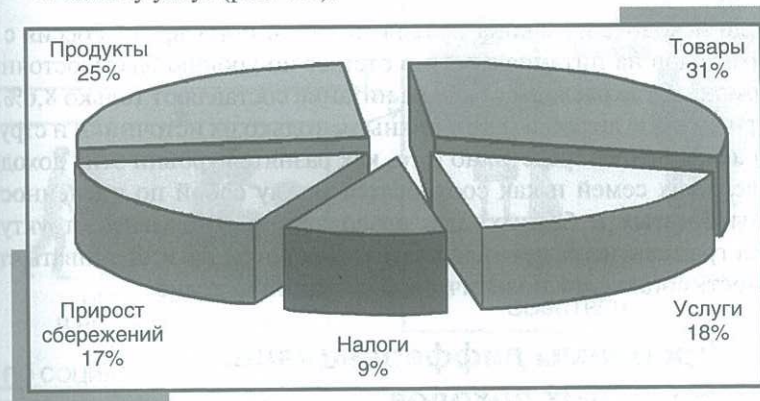


Рис. 9.1. Структура расходов граждан России в 2007 г.

Сравним российские данные о структуре семейных расходов с аналогичными данными по Германии (табл. 9.2).



Таблица 9.2

**Структура расходов домохозяйств в Германии**

Статьи доходов	Величина, %
Совокупные расходы, равные брутто-доходам	100
Вычеты: подоходный и аналогичные налоги	9,9
Индивидуальные обязательные отчисления на социальное страхование	9,9
Доходы от продажи имущества и прочие поступления	1,4
Потребительские расходы	72,3
В том числе:	
продукты питания, напитки, табачные изделия	8,6
одежда и обувь	3,1
аренда жилья, электроэнергия,	20,0
коммунальные услуги	3,5
бытовая техника, предметы интерьера	2,3
здравоохранение	8,9
транспортные расходы	1,9
средства коммуникаций	7,2
досуг, культура, развлечения	0,6
образование	2,7
посещение ресторанов и т.п.	2,8
прочие товары и услуги	10,8
прочие потребительские расходы (страхование, проценты по кредитам, прочие налоги)	
Сбережения	9,3

Если исходить из закона Энгеля, то легко понять, что Россия с ее 25% расходов на питание заметно отстает по уровню благосостояния от Германии, где расходы семей на питание составляют только 8,6%.

При анализе доходов семей важны не только их источники и структура расходования средств, но и то, как разнятся уровни этих доходов у отдельных семей и как соотносятся между собой по численности группы богатых и бедных. Это позволяет предсказывать структуру спроса граждан на различные виды товаров и услуг и оценивать стабильность социально-политической ситуации в стране.

### 9.3. Проблемы дифференциации семейных доходов

Один из источников социальной напряженности в любой стране — разница в уровнях благосостояния граждан, уровне их богатства. Уровень богатства определяется двумя факторами:

- 1) величиной всех видов имущества, находящегося в собственности отдельных граждан;
- 2) величиной текущих доходов граждан.

Как мы выяснили, люди получают доходы, либо создавая собственный бизнес (становясь предпринимателями), либо предоставляя находящиеся в их собственности факторы производства (свой труд, капитал или землю) в пользование другим людям или фирмам. А те используют эти факторы производства для создания нужных людям и соответственно пригодных для продажи на рынках благ. В таком механизме формирования доходов, однако, изначально заложена возможность их неравенства.

Причиной тому, как показано на рис. 9.2, являются следующие различия:

- в текущих доходах;
- накопленном объеме семейной собственности (семейном богатстве);
- возможностях подъема по социальной лестнице и по уровню благосостояния (возможностях воспользоваться «социальным лифтом»).



Рис. 9.2. Причины, порождающие неравенство доходов

Используя свои доходы, люди могут часть их тратить на приобретение дополнительного объема факторов производства. Например,



семья может вложить часть своих заработков в банк, чтобы получать доход не только в форме заработной платы, но и в форме процента. Так формируется богатство семьи, т.е. та собственность, которой она владеет (за вычетом долгов, которые она сделала, чтобы приобрести эту собственность). Скажем, если семья взяла ипотечный кредит в банке, чтобы купить квартиру, и вернула банку пока только 50% долга и проценты на одолженные деньги, то в состав ее богатства войдет соответственно только 50% стоимости этой квартиры, купленной с помощью банка.

**Богатство семьи** — ее собственность, свободная от долгов.

Нельзя забывать и о том, что свое богатство семья может передавать по наследству, завещая его детям. А это значит, что различия в богатстве могут нарастать от поколения к поколению, создавая соответственно все более прочные основы для различия в доходах, приносимых богатством и трудовой деятельностью.



Люди, проходящие мимо этого памятника великому сказочнику **Гансу Христиану Андерсену** у стен ратуши Копенгагена — столицы Дании, имеют самую низкую в мире дифференциацию семейных доходов. И хотя Данию нельзя назвать страной из сказок Андерсена, уровень жизни здесь один из самых высоких в мире

**Завещание** — юридически оформленное дарение богатства, вступающее в силу после смерти его владельца.

Ни одной экономической системе не удалось ликвидировать неравенство доходов и богатства семей. Даже в условиях командной системы СССР государство вынуждено было отказаться от принципов полной уравнительности (их пытались реализовать только в период так называемого военного коммунизма) и перейти к формированию доходов по принципу «от каждого — по способностям, каждому — по труду». Но поскольку способности у людей различны, то и их труд имеет разную ценность, что влечет за собой неодинаковое вознаграждение за него, т.е. различие в доходах.

### Где на свете все равнее?

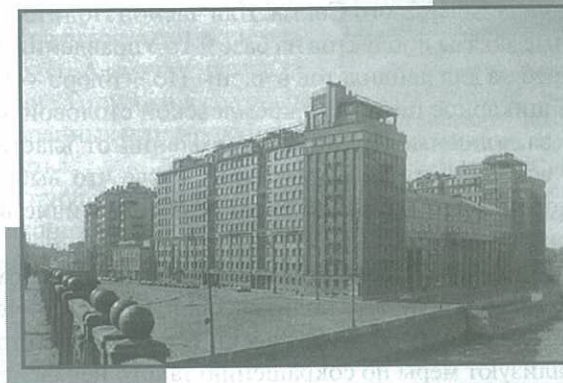
Программа развития Организации Объединенных Наций опубликовала ежегодный доклад, в котором анализируется степень имущественного

неравенства в 124 странах мира в 2005 г. В рейтинге сравниваются доходы, которые получают наиболее и наименее обеспеченные граждане данной страны.

Наилучшая ситуация (наименьшее имущественное неравенство) наблюдается в Дании, Японии, Швеции, Бельгии, Чехии, Норвегии, Словакии, Боснии и Герцеговине, Узбекистане и Финляндии. Украина заняла 14-е место, Беларусь — 23-е, Россия — 25-е, Литва — 28-е, Казахстан — 30-е.

Для сравнения: Франция — 34-е место, Польша — 42-е, Италия — 52-е, Иран — 79-е, Китай — 88-е. США оказались на 92-м месте — 10% богатейших американцев зарабатывают в 15,9 раза больше, чем 10% беднейших. На последних позициях — с самым высоким уровнем неравенства доходов в мире — Намибия и Лесото<sup>1</sup>.

### Как неравно жили чиновники в СССР — «стране равенства»



Это здание, которое москвичи зовут **Домом на набережной**, стоит наискосок от Кремля, на другом берегу Москвы-реки. Оно было построено в 1931 г. для крупных советских чиновников, а также выдающихся писателей и ученых. 12-этажный дом с 505 квартирами стал в то время одним из самых крупных в Европе. А во дворе его была открыта знаменитая кремлевская столовая-распределитель (ее ликвидировали только в начале 1980-х гг.)<sup>2</sup>. Здесь за полцены высокооставленные партийные и государственные чиновники получали такие продукты, которых обычные советские граждане и в глаза не видели

<sup>1</sup> Население и общество: бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. № 259—260. 2—15 октября 2006 г. URL: [demoscope.ru/weekly/2006/0259/mir01.php](http://demoscope.ru/weekly/2006/0259/mir01.php)

<sup>2</sup> URL: [www.novostroy.ru/html/publ/publ60.htm](http://www.novostroy.ru/html/publ/publ60.htm)



Член Политбюро ЦК КПСС (далее — Политбюро), к примеру, мог взять простоквашу Мечникова, которую заказывали на базе 9-го Управления КГБ СССР: белый фарфоровый стаканчик с золотой каемочкой под бумажной крышкой, перевязанной ленточкой. Даже на известные продукты цены были вдвое ниже, чем в свободной торговле. Перечень особых продуктов для элиты составлял 50 страниц: только кондитерских изделий — 94 наименования, кондитерских и диабетических продуктов — 320, икры и рыбы — 72 вида, колбасных изделий, сыра, масла — 65. «Допущенный» мог получить мясо говяжье, край по цене 2 руб. за 1 кг (в магазинах такое мясо иногда «выбрасывали» только в Москве, а по всей стране его можно было достать только на рынке по цене от 4—5 руб.), вырезку говяжью по 2 руб. 80 коп. А еще перепелов по 40 коп. за 1 кг, рябчиков по 2 руб. 50 коп. за 1 кг, куропаток: белых — по 2 руб. 04 коп., горных — по 1 руб. 25 коп., индеек по 3 руб. 20 коп., тетеревов по 4 руб. 30 коп. Этого всего не было ни в магазинах, ни даже на рынках Советского Союза. Для членов Политбюро полагались бесплатные заказы продуктов на базе 9-го Управления КГБ СССР на сумму 400 руб., а для кандидатов в члены Политбюро — на 300 руб.

Талоны на шикарное питание в кремлевской столовой выдавались «избранным» за полцены. Принцип «кормления от власти» распространялся на всю систему по всей стране. Разве что выбор был поскромнее. Итогом этого все равно было резкое различие в реальных доходах и богатстве семей.

Неравенство доходов и богатства может достигать огромных масштабов и создавать угрозу для политической и экономической стабильности в стране, поэтому практически все развитые страны мира постоянно реализуют меры по сокращению такого неравенства.

Однако исторический опыт показал, что и абсолютное равенство в доходах — то, что коммунисты пытались поначалу обеспечить в СССР и других социалистических странах, — также нежелательно. Такая организация экономической жизни убивает у людей стимулы к производительному труду.

Ведь люди рождаются разными и наделены неодинаковыми способностями, отдельные из которых встречаются реже других. Так, в любой стране всегда крайне мало людей, способных достичь вершин математики, стать выдающимися врачами или создать процветающее предприятие. Поэтому на общенациональном рынке труда спрос на такие способности намного превышает предложение. А это ведет к росту цены трудовых способностей таких людей, т.е. их доходов.

Впрочем, люди с одинаковым типом способностей выполняют одни и те же обязанности тоже по-разному, с разной производительностью труда и качеством продукции. Это зависит от их индивидуальности, физических особенностей и нервно-психического склада. Как оплачивать эти различные результаты труда? Что важнее — факт труда или его результат?

Можно оплачивать одинаково — по факту труда. Но тогда обидятся люди, работающие с большей производительностью и наделенные полезными обществу талантами. Многие из них перестанут работать в полную силу (зачем стараться, если всем платят одинаково?). А значит, результативность их труда опустится до уровня наименее одаренных и трудолюбивых членов общества.

Итогом станут уменьшение возможностей экономического прогресса страны и замедление темпов роста благосостояния всех ее граждан. Именно такие последствия уравниловки

в оплате труда оказали крайне губительное влияние на экономику СССР и стали одной из главных причин постепенного прекращения ее роста, а в начале 1990-х гг. еще и привели к тому, что многие талантливые люди (по оценкам экспертов, более 700 тыс. человек) покинули нашу страну, отправившись искать по свету, где их таланты будут оплачены сполна.

Можно оплачивать по-разному — по результату труда, т.е. в строгом соответствии с его производительностью и качеством. Но поскольку врожденные способности к труду у людей разные, а на это еще наслаиваются различия в приобретенной квалификации и опыте, то результатом становятся существенные различия в уровне доходов.

Это не нравится менее квалифицированным, талантливым и работающим членам общества, но зато позволяет наиболее полно использовать все те таланты, которыми богата страна, и потому в наибольшей мере способствует росту благосостояния всех ее граждан и укреплению ее в целом.



Обсуждая проблему неравенства доходов, выдающийся английский политик Уинстон Черчилль однажды метко подметил: «Социализм — это равное распределение убожества, а капитализм — это неравное распределение блаженства»



Вот почему определенное неравенство доходов следует признать нормальным. Более того, это крайне важный инструмент поощрения трудовой активности людей.



Обсуждая причины невозможности избежать неравенства доходов, выдающийся английский экономист XX в. лорд Джон Кейнс заметил как-то: «Пока наука не одержит неизбежную победу, придется выбирать между равным распределением нищеты и неравным распределением богатства»

Экономическая история содержит немало доказательств того, что по мере развития хозяйства страны и роста общего уровня благосостояния ее граждан степень неравенства доходов поначалу возрастает и лишь затем начинает медленно снижаться.

Выходит, что неравенство доходов — та цена, которую обществу приходится платить за ускорение роста общего уровня благосостояния всех граждан страны. Увы, необходимость такой «платы» никогда не вызывает радости у большинства бедных граждан. И чем выше различия в уровнях жизни между богатыми и бедными, тем, естественно, сильнее недовольство последних.

Для России сейчас крайне важно научиться правильно пользоваться механизмами регулирования дифференциации

доходов, изученными и описанными учеными-экономистами разных стран. Очень полезен для нашей страны опыт развитых государств, который они накопили на протяжении XX в., пытаясь разрешить противоречия между неравной одаренностью людей и различными размерами личной собственности, с одной стороны, и необходимостью обеспечить всем людям хотя бы минимально достойный образ жизни, предотвращая социально-политические конфликты, — с другой.

Этот опыт позволяет считать полезным включение в механизм регулирования семейного благосостояния следующих трех элементов:

- 1) разделения функций работодателей и государства;
- 2) прогрессивного налогообложения личных доходов или собственности;
- 3) системы государственной социальной поддержки беднейших граждан.

Смысл первого из этих элементов очевиден, так как работодателям не близок принцип социальной справедливости. Они озабочены прежде всего уровнем доходности своих фирм и стремятся платить работникам только за фактический результат их труда (за вклад в успех фирмы). И это справедливо и полезно для экономики, так как обеспечивает стимулирование роста производительности труда — основы повышения благосостояния любой нации.

Государство же не является коммерческой структурой и имеет дело с народом «в целом». На таком уровне решать проблемы стимулирования роста производительности и качества труда отдельного работника практически невозможно. Зато в отличие от частных фирм государство всегда крайне озабочено поддержанием социального мира и политической стабильности.

Предотвратить рост числа граждан, живущих в нищете и потому озлобленных на весь мир, предотвратить социальные взрывы — вот ради чего государство старается обеспечить всем минимально приемлемые условия существования и смягчить различия в доходах. Для этого оно обычно изымает часть доходов наиболее богатых граждан и передает собранные средства беднейшим гражданам.

Основой этого механизма является прогрессивное налогообложение доходов.

#### 9.4. Экономический смысл прогрессивного налогообложения доходов

Использование налогообложения для регулирования различий в доходах — дело крайне сложное. Ведь необходимо создать в стране такую систему сбора налогов, которая не вызывала бы слишком сильного недовольства граждан и воспринималась бы ими как более или менее справедливая. В этой связи экономическая наука устанавливает два различных подхода:

- 1) горизонтальную справедливость;
- 2) вертикальную.

Горизонтальная справедливость (рис. 9.3) предполагает равное налогообложение равных доходов, где бы они ни получались. Напротив, вертикальная справедливость (рис. 9.4) — это система налогообложения, при которой применяются различные налоговые ставки в зависимости от различных уровней доходов.



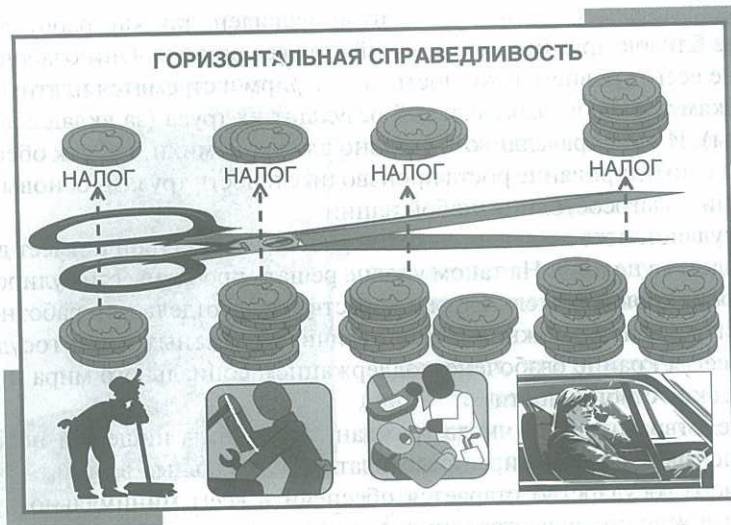


Рис. 9.3. Горизонтальная налоговая справедливость (каждый из граждан отдает в качестве налога 1/3 своих доходов)

Каждая из систем налогообложения имеет свои достоинства и недостатки. В связи с этим они часто используются в рамках комплекса налогов, так как практически все страны мира собирают доходы с помощью не одного, а многих различных налогов.



Рис. 9.4. Вертикальная налоговая справедливость (доля доходов, отдаваемых в качестве налогов, увеличивается по мере роста исходной суммы доходов)

Суть прогрессивного налогообложения состоит в том, что с ростом абсолютной величины доходов возрастает и та их доля, которую государство забирает в свой бюджет в форме налога на доходы.

Прогрессивное налогообложение доходов — финансовый механизм, применяемый для решения двух задач:

- 1) сбор средств на нужды страны;
- 2) сглаживание различий в уровнях благосостояния семей.

Введение прогрессивного налогообложения несколько сокращает различия в уровнях доходов и богатства семей в силу двух факторов:

- 1) собственно налогообложения доходов наиболее богатых граждан по повышенной ставке, что уменьшает превышение доходов этой группы населения по сравнению с беднейшими слоями общества;
- 2) передачи части доходов, изъятых у богатейших граждан, беднейшим группам населения через программы социальной помощи.

В настоящее время в Российской Федерации прогрессивное налогообложение доходов отменено. Причиной тому — большие сложности в сборе подобных налогов в условиях, когда многие фирмы выплачивают работникам «серую» зарплату наличными, и потому оценить реальные доходы граждан крайне трудно.

Но взамен прогрессивного налога на доходы российское правительство для сглаживания чрезмерных различий в богатстве граждан готовит введение налога на недвижимость (дома, квартиры и земельные участки). Понятно, что богатейшим гражданам, владеющим большими домами и земельными участками, придется платить такой налог в куда больших суммах, чем владельцам маленьких квартир или земельных участков площадью шесть соток в садовых товариществах.

## 9.5. Проблема бедности и пути ее решения

Прогрессивное налогообложение доходов, а также налоги на имущество и наследство сокращают масштабы экономического неравенства со стороны богачей, но этого мало. Нужны еще и способы смягчения этого неравенства со стороны бедняков, т.е. способы, позволяющие несколько улучшить условия жизни беднейших граждан.

Решение этой задачи чрезвычайно актуально сейчас для России, где многие (примерно  $\frac{3}{4}$  населения) живут крайне бедно.

Во времена планово-командной системы говорить о том, что в нашей стране есть бедные, было запрещено. В последние же годы эта



тема выплеснулась на страницы печати, и стало казаться, что нищета пришла в российскую жизнь вместе с экономическими реформами.

На самом деле это не так. В 1989 году, до начала рыночных реформ, у 75% россиян средний доход в месяц на одного члена семьи был меньше 100 руб., в том числе у 33% — меньше 70 руб. в месяц. Даже при искусственно заниженных государственных розничных ценах (13 коп. за батон хлеба, 2 руб. за 1 кг мяса и 5 коп. за проезд на метро) это означало, что каждый третий в стране уже тогда жил крайне бедно. Реформы 1990-х гг. и сопровождавший их экономический кризис 1992—1998 гг. лишь обострили проблему бедности и привлекли к ней внимание общественности.

Дать четкое определение бедности совсем непросто. Во всяком случае в России оно пока не устоялось. А например, в США семья считается бедной в том случае, если ее доход менее чем в 3 раза превосходит стоимость минимального продовольственного набора, т.е. того объема продуктов, который необходим, чтобы люди не умирали и не заболели от голода.

Помощь беднейшим гражданам осуществляется, как правило, в форме различного рода программ социальной поддержки. Их основным элементом обычно служат различные формы трансфертов — денежных и материальных пособий беднякам.

**Трансферт** — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения уровня их жизни и формируемая за счет средств, изъятых с помощью налогов у более состоятельных граждан.

Реализация программ социальной поддержки является одной из сложнейших задач государства. Примером может служить опыт Швеции, являющейся «чемпионом» социальной поддержки: здесь на такие программы расходуется более 1/3 валового продукта страны (т.е. общей стоимости произведенных в стране за год конечных товаров и услуг).

К сожалению, шведам пришлось довольно болезненно ощутить, что столь масштабная социальная поддержка — вещь опасная. Проявилось это в последствиях тройкого рода:

1) многие шведы потеряли интерес к труду, научившись «выбивать» социальные пособия в размере, позволяющем им неплохо существовать не ударяя палец о палец;

2) в страну хлынул поток иностранных эмигрантов, понявших, что в Швеции они без особых усилий достигнут куда более высокого уровня жизни, чем в своей стране, где им приходилось трудиться не разгибаясь за куда меньшие деньги;

3) для поддержания столь высоких социальных трат государству пришлось ввести крайне высокие налоги, а это подорвало заинтересованность в развитии деятельности у шведских фирм, и экономика страны «вдруг» оказалась в кризисном состоянии.

С аналогичными проблемами сталкиваются и другие страны. Например, голландцы сейчас горько сетуют, что чрезмерно развитая система социальной поддержки развратила нацию, подорвала трудовую мораль, которой она славилась издавна и которая восхищала еще Петра I.

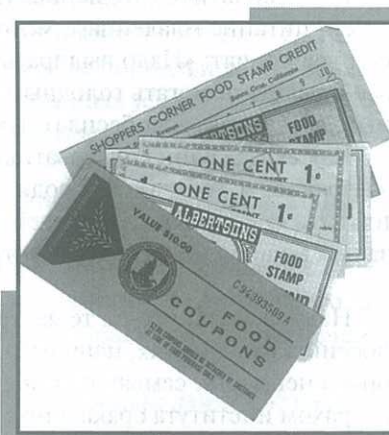
### Хотели как лучше...

Об этой проблеме — развращающем воздействии на бедняков мер социальной поддержки — хорошо написал давно живущий в США замечательный русский поэт Наум Коржавин.

Его поразил сам механизм выдачи матерям-одиночкам вэлферов (так — от англ. слова *wealth* — богатство — американцы называют денежные пособия беднякам). Механизм выдачи вэлферов устроен так, что денежная сумма возрастает по мере увеличения числа детей в семье. Например, в Калифорнии мать-одиночка с двумя детьми получает на протяжении 10—15 лет до 16 тыс. дол. в год. Но на эту помощь женщина может рассчитывать лишь до тех пор, пока не выйдет замуж. Тогда она лишается права на такую помощь.

О том, к чему это приводит, и написал Наум Коржавин: «первым забил тревогу насчет таких социальных программ один негритянский мыслитель, написавший труд под названием „Роль вэлферов в развале негритянской семьи“». Тревожиться действительно есть о чем.

Женщина не выходит замуж, а получает возможность выбирать и содержать партнеров на средства налогоплательщиков. Кошун-



Вот такие купоны на бесплатное получение продуктов в магазинах государственные организации регулярно выдают в США беднякам, включенным в программу Welfare («Благосостояние»)



ственно, но такие матери получают возможность вести паразитический и безнравственный образ жизни. Те, кто придумал эту гуманную программу, исходили из абстрактной идеи, не представляя реальных людей, реальных детей, для которых старались.

Кроме программы помощи для матерей-одиночек есть еще 75 социальных программ, в том числе для вполне трудоспособных мужчин и женщин, попадающих в трудное положение. Они во множестве случаев втайне от социальных служб подрабатывают, продолжая получать помощь.

Социальные программы предусматривают выплату наличных денег, выдачу талонов на питание, полностью или частично оплаченное жилье, бесплатное отопление, установку кондиционера, завтраки для детей, питание младенцам, медицинское обслуживание. Но социалисты все кричат: «Надо выдирать, выдирать, выдирать у капиталистов, все должны помогать голодным! А если не помогаете, то вы враг бедных, враг детей, враг бесплатных завтраков!»<sup>1</sup>

Как сказал один консервативный экономист, «я против бесплатных завтраков, я хочу, чтобы родители зарабатывали достаточно, чтобы платить за завтраки своих детей. Ведь бесплатных завтраков не бывает, за них непременно кто-то платит».

Надо сказать, что на те же грабли наступила и Россия. Во многих российских деревнях, например, детей рожают для заработка, и живут они в неполных семьях на попечении бабушек. Это связано вовсе не с крахом института брака и не с тем, что на Руси перевелись любящие своих детей матери. Дело в другом.

Существующая система социальных трансфертов построена так, что рожать ребенка выгоднее всего матери-одиночке — она получает большее пособие. А затем женщина отказывается от ребенка, и опеку над ним оформляет бабушка. В этом случае пособие на ребенка оказывается существенно больше, чем в том случае, если бы такое пособие получала сама мать.

Результат тот же, что и в США: система социальной поддержки беднейших разрушает семью — основу общества.

В конце концов властям США пришлось — вопреки сильному общественному сопротивлению — сломать эту систему и ввести ограничение на число лет, в течение которых семья может получать социальный трансферт.

По сей день все развитые страны мира постоянно продолжают совершенствовать свои системы социальной поддержки малоимущих. Они пытаются найти ту грань, за которую эта поддержка не должна выходить, чтобы не подрывать основу основ экономики — стремление людей работать, поскольку только так можно обеспечить себе и своим близким достойное и комфортное существование.

Чтобы решить эту задачу, необходимо бороться с бедностью не только и, может быть, даже не столько за счет социальных пособий (трансфертов), сколько за счет помощи беднейшим гражданам в увеличении их заработанных, а не дарованных государством доходов.

Наиболее результативным в решении данной задачи является создание всем гражданам равных стартовых условий. Это означает, что успех каждого в его жизненной карьере должен определяться только врожденными способностями, но никакие социальные условия не должны мешать гражданам стартовать в равных условиях.

Практически это означает необходимость решения следующих задач:

- запрещение какой-либо дискриминации по расовым, социальным или иным признакам;
- создание всем детям нормальных условий для развития (это затрагивает проблемы питания, воспитания, медицинского обслуживания, среднего и высшего образования), т.е. обеспечение условий для работы «социального лифта»;
- расширение возможностей найти работу даже для тех, кто одарен природой наименее щедро.

Такая помощь беднейшим гражданам требует больших усилий со стороны государства. Постепенно подобная деятельность развертывается и в нашей стране.

Экономисты и социологи постоянно пытаются напоминать правительству: если с различиями в объемах собственности, в том числе передаваемой по наследству, люди, как показывают исследования, способны смириться, то с отсутствием в стране механизмов «социального лифта» они мириться не желают. При этом вряд ли многие даже слышали этот термин, введенный в научный оборот выдающимся русским ученым-социологом Питиримом Сорокиным, но интуитивно суть его понимают очень хорошо.

«Социальный лифт» — способы, позволяющие человеку подниматься вверх в общественном положении и благосостоянии. Какими могут быть эти способы? Перечень их не очень велик (рис. 9.5).



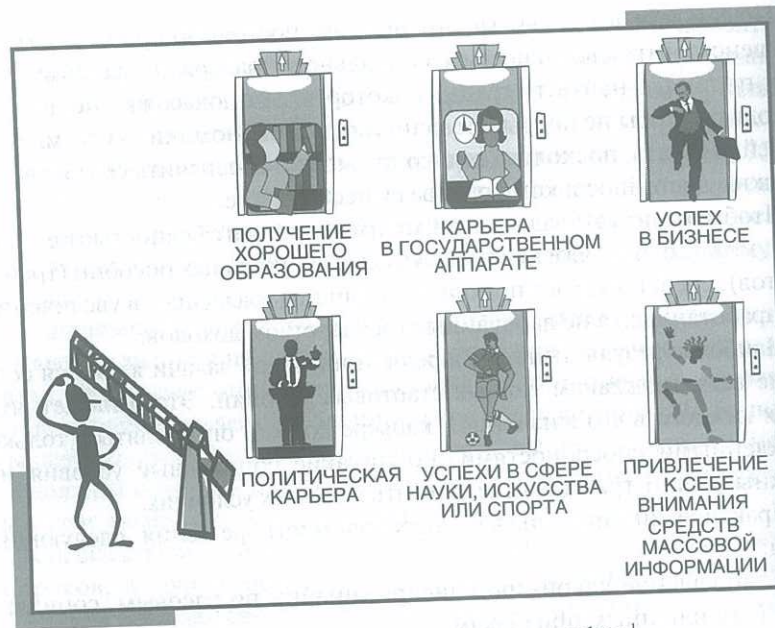


Рис. 9.5. Шесть видов «социального лифта»<sup>1</sup>

Вот что отмечает известный российский экономист, профессор Евгений Ясин: «В советское время, надо сказать, „социальный лифт“ работал. Прежде всего он поддерживался демократичной системой образования, которая пополняла средние слои новыми людьми независимо от их происхождения и достатка. Далее, правда, возникали фильтры, отсеивавшие непослушных и недостаточно гибких. Но все же карьеру можно было сделать при известной гибкости, поднявшись по партийно-комсомольской и советской иерархии, по хозяйственной линии, через науку и искусство.

С годами, однако, советская номенклатура все больше замыкалась внутри самой себя, на сети личных связей, на принципе „Ты мне — я тебе“. В СССР сложилась своеобразная аристократия, напоминавшая феодальную, где были свои правила продвижения родственников, „приличных“ браков и т.п.»<sup>2</sup>

С началом рыночных реформ в 1990-е гг. «социальный лифт» начал работать хуже. Главной бедой стало практическое исчезновение бесплатного образования, что закрыло дорогу в лучшие университе-

<sup>1</sup> Ясин Е. Приживется ли демократия в России. М.: Новое изд., 2005.

ты страны для детей из малообеспеченных семей. Поступление туда оказалось доступным лишь детям из состоятельных семей или семей со связями. Это опасное и крайне раздражающее россиян нарушение принципа равенства возможностей.

Соответственно одна из главных задач современной экономической политики российского государства — создание условий для нового запуска общедоступного образовательного «социального лифта». Он должен давать возможность подняться по социальной лестнице и уровню благосостояния не только детям из богатых семей «новых русских», но и всем одаренным ребятам, где бы они ни жили и каковы бы ни были доходы их родителей.

Некоторые шаги в этом направлении государство уже пытается делать.

Наша страна сейчас ищет свою модель социальной политики. Это дело чрезвычайно трудное, поскольку масштабы помощи беднейшим гражданам надо расширять очень существенно.

Однако реально получить для этого денежные средства можно только за счет их концентрации, что предполагает отказ от сохранения доставшихся нам от социализма бесплатных благ для всех, даже хорошо зарабатывающих, граждан. Такая возможность получения для граждан благ (жилья, коммунальных услуг, здравоохранения, высшего образования) полностью или почти полностью бесплатно обходится государству в огромные суммы, которые как раз и можно было бы использовать для помощи беднейшим, нуждающимся в ней особенно.

Надо отметить, что приучить людей, даже имеющих ныне вполне приличные доходы, полностью оплачивать то, что они десятилетиями привыкли получать бесплатно (медицинские услуги) или по мизерной цене (электроэнергия, газ), не так-то просто. Многие россияне имеют слишком мизерные доходы, чтобы оплачивать такие расходы самим, и потому государство никак не решится на серьезные шаги в этой области и соответственно не может начать крупные программы помощи беднейшим гражданам.

Сегодня в России масштаб социальных программ, направленных на поддержку бедных семей, крайне ограничен — это преимущественно небольшие социальные выплаты, производимые в пользу семей с особенно низкими доходами. В эту же категорию попадают и так называемые социальные пенсии, выплачиваемые, например, инвалидам с детства, т.е. людям, которые в силу врожденных или полученных в раннем детстве физических или умственных дефектов не способны заработать себе на жизнь.



### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

В норме минимальная заработная плата, которую обычно получают неквалифицированные работники, выполняющие самую простейшую работу, должна быть даже несколько выше прожиточного минимума, т.е. оплата труда должна быть построена так, как это показано на рис. 9.6.



Рис. 9.6. Структура системы заработной платы

Для оценки масштабов неравенства доходов используется метод построения кривой Лоренца. Эта кривая позволяет увидеть, насколько реальное распределение доходов страны между семьями отличается от абсолютного равенства и абсолютного неравенства. Для ее построения нужны данные о том, какая часть семей получила ту или иную долю общего дохода страны.

Кривая Лоренца строится на основе данных таблицы, в которой доли полученных доходов даны нарастающим итогом. Так, если в таблице указано, что 60% семей получили 27,7% доходов, то это значит, что в эти 27,7% вошли доходы и 20% беднейших семей, и 20% семей с более высокими доходами, и 20% семей со средними доходами.

Соответственно 73,3% всей суммы доходов достались 40% наиболее богатых семей. Рисунок 9.7 описывает именно такое распределение доходов.

Эта кривая несколько напоминает лук, где прямая линия — тетива, а лежащая ниже кривая (собственно, и называемая кривой Лоренца) —

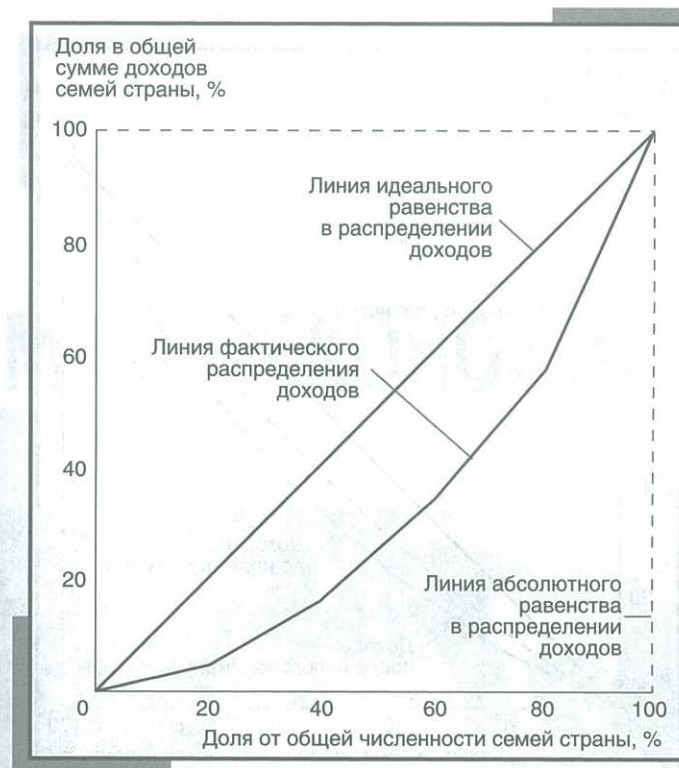


Рис. 9.7. Вид кривой Лоренца

слегка согнутый корпус. Тетива такого «лука Лоренца» — это вариант абсолютного равенства доходов семей. Оно бы достигалось в стране, где 20% семей получали бы 20% общей суммы семейных доходов, 40% семей — 40% доходов и т.д. Напротив, если бы корпус лука был прямым, прикреплен к тетиве только с одной стороны (на рисунке сверху) и свисал вертикально вниз, то это соответствовало бы ситуации абсолютного неравенства в распределении доходов. Так выглядела бы кривая Лоренца в стране, где 1% богатейших семей получали бы 100% всех доходов.

На рисунке 9.8 верхняя линия (диагональ) обозначает вариант абсолютно равномерного распределения доходов, нижняя линия — исходное распределение доходов в действительности до уплаты налогов, а пунктирная линия — распределение доходов после уплаты прогрессивного и потому выравнивающего налога на доходы.



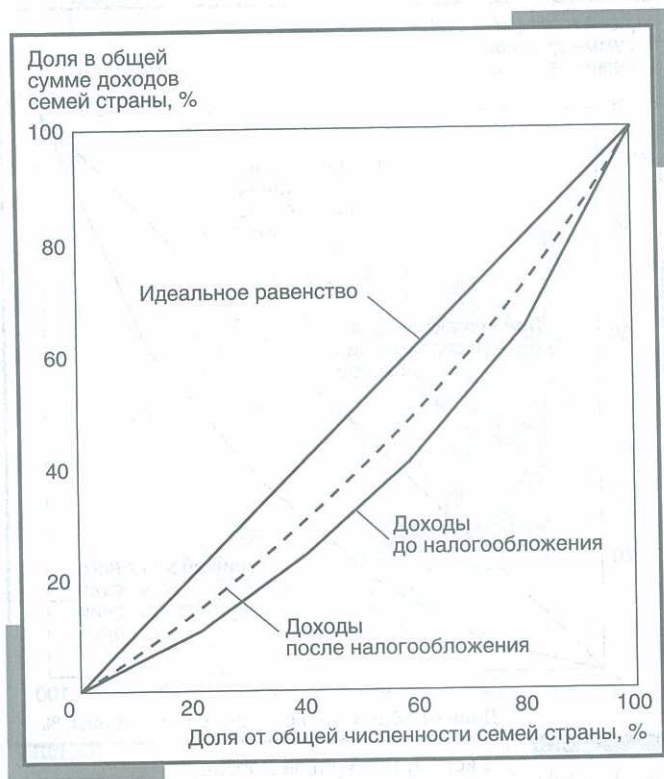
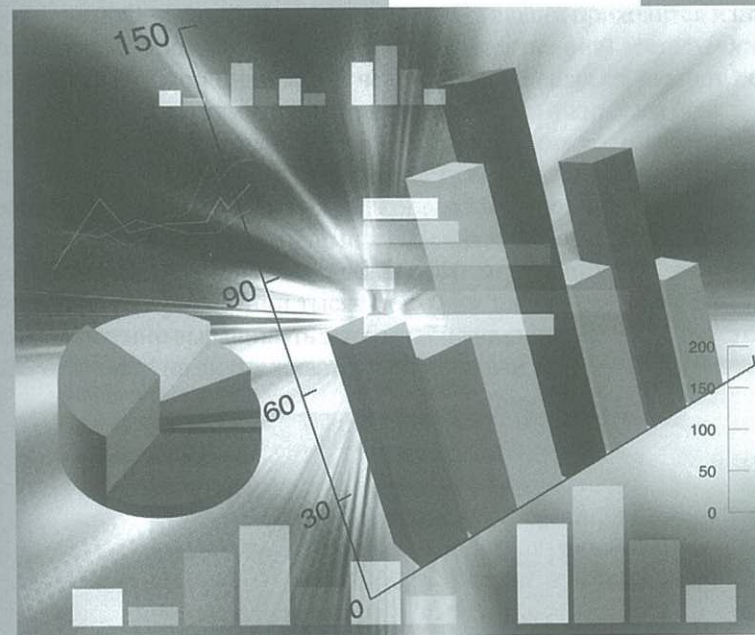


Рис. 9.8. Изменения в распределении доходов под влиянием прогрессивного налогообложения

На рисунке видно, что введение прогрессивного налогообложения приближает фактическое распределение доходов к линии абсолютно равенства.

# МАКРОЭКОНОМИКА





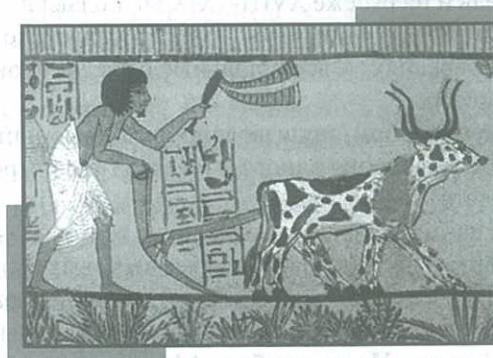
# ГЛАВА 10

## СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

### 10.1. Возникновение экономики как основы современного общества

Лишь очень немногие блага, которые потребляет современный человек, могут быть найдены прямо в природе, да еще и в объемах, позволяющих получить их каждому желающему. Это, как мы уже упоминали выше, даровые блага — солнечный свет, кислород из атмосферы, ветер и дожди, питающие почву влагой. Все остальные блага людям приходится изготавливать самим, и потому организация производственной деятельности — древнейшая и постоянная задача человечества. Решая ее, люди и создали экономику — систему производства и обмена нужных им благ.

Когда же и как возникла экономика как система хозяйственной деятельности человечества? Пожалуй, моментом ее рождения можно считать период примерно 10 тыс. лет назад, когда в Месопотамии, в плодородной и теплой долине между могучими азиатскими реками Тигром и Евфратом, люди занялись сельским хозяйством. Это значит, что вместо привычного им на протяжении тысяч лет сбора плодов растений они стали целенаправленно выращивать эти растения на своих полях. А вместо того чтобы охотиться на диких животных, приручили их и стали пасти.



Вот такими были первые технологии в древнем растениеводстве



Все это привело к резкому увеличению количества продовольствия, которым семьи обеспечивали себя. Иными словами, обществу впервые удалось решить самую сложную и важную экономическую задачу — использовать имеющиеся производственные ресурсы с большим, чем прежде, результатом, т.е. добиться **повышения производительности своего труда**.

Этот успех принципиально изменил образ жизни людей. Они наконец получили возможность жить на одном месте, не опасаясь голода. Более того, когда продуктов питания стало больше, в семьях увеличилось число детей, а смертность от голода и порожденных недоеданием болезней сократилась.

Возросшее число рабочих рук позволило людям разделить между собой обязанности: одни стали только выращивать растения, другие — ухаживать за скотом, третьи изготавливали необходимые земледельцам и скотоводам инструменты, четвертые занялись производством глиняной посуды для хранения зерна и пищи. Постепенно в некоторых поселениях ремесленников стало больше, чем крестьян. Так родились первые города.

И все же не города и не ремесло определяли жизнь человечества на протяжении большей части его истории. Эту роль почти 9 тыс. лет исполняло сельское хозяйство. Именно это дало основание знаменитому древнегреческому писателю и историку Ксенофону (440—355 до н.э.) сделать такой вывод: «Пока сельское хозяйство процветает, все прочие ремесла и промыслы жизнеспособны и крепки, но когда земля принуждена оставаться пустынной, тот родник, что питает остальные ремесла и промыслы, немедленно иссякает».

Подобную точку зрения разделяли многие ученые и всего лишь 200 лет назад. Ведь и на рубеже XVIII—XIX вв. подавляющая часть населения планеты (97%) занималась именно сельскохозяйственным трудом и жила в деревнях. А все остальные отрасли экономики были развиты крайне слабо.

**Отрасль** — группа фирм, производящих сходные или одинаковые продукты для удовлетворения одного и того же типа потребностей людей или производств.

Перемены в жизни человечества начались с торговли — после 1400 г. она стала развиваться все быстрее. Появление новых рынков и торговых путей оказалось следствием крестовых походов, не разрушивших, а, напротив, укрепивших торговые связи Азии и Европы. Затем были открыты морской путь в Индию в обход Африки и, наконец, Америка.

В итоге на европейских рынках появились новые товары, а европейская торговля достигла небывалого расцвета.

Благодаря этому европейцы становились все богаче, и им было нужно все больше самых разнообразных товаров, в том числе ремесленного производства. Но веками складывавшиеся ремесленные цехи не могли обеспечить изготовление того объема товаров, в котором Европа и жители новых колоний нуждались к концу XVIII в.

По-иному и быть не могло — даже в XVIII в. промышленное производство осуществлялось на станках, которые приводились в действие мускульной силой работников, и поэтому долго никто не верил словам одного из наиболее прозорливых английских экономистов XVII в. Уильяма Петти, сформулировавшего нечто вроде «закона экономического развития». Петти утверждал, что по мере экономического развития общества быстрее всего будет расти сначала численность работников, занятых в промышленности (соответственно сокращаться численность занятых в сельском хозяйстве), а потом — в сфере услуг.



Сэр Уильям Петти являлся одним из крупнейших английских землевладельцев, но при этом прозорливо понимал, что роль сельского хозяйства в экономике будет со временем падать, а промышленности — возрастать

Ситуация претерпела принципиальные изменения, лишь когда (примерно в 1750 г.) началась эпоха изобретателей, или, как ее иначе называют, промышленная революция. Она резко изменила хозяйственную жизнь человечества, и прежде всего производство продукции сельского хозяйства и ее переработку. Внедрение этих и других изобретений позволило резко повысить производительность труда в сельском хозяйстве — ведь чем лучше техника, которой пользуется крестьянин, и чем больше видов работ она позволяет механизировать, тем большее число людей он способен прокормить своей продукцией.

Так, в Индии, где сельский труд и сегодня остался преимущественно ручным, один крестьянин может прокормить только четырех горожан, а в США фермер, вооруженный современной мощной техникой, производит столько продукции, что ее хватает для удовлетворения



потребностей нескольких десятков человек. Столь высокая производительность труда в сельском хозяйстве — итог научно-технического прогресса.

Процесс, начавшийся в конце XVIII в. с создания новой высокопроизводительной техники для сельского хозяйства и переработки его продукции, в конце концов изменил весь образ жизни человечества. Прежде всего в силу существенно возросшей производительности труда на селе становилось все больше «лишних рук», и в поисках заработка сельские жители потянулись в города, где их охотно брали на работу владельцы быстро растущих фабрик и заводов. Так, относительно недавно начались бурный рост городов и падение доли сельского населения. Например, еще в начале XX в. Россия была страной с преимущественно сельским населением, а сегодня в селах живет только  $\frac{1}{4}$  населения<sup>1</sup>.

Иными словами, с конца XVIII в. человечество вступило в новый этап развития экономики — **индустриализацию**, т.е. обгоняющий рост промышленности. Первоначально быстрее всех стала развиваться текстильная промышленность — от изготовления пряжи до выделки разнообразных тканей, одежду из которых пока по-прежнему шили мастера-портные. В XIX веке начался рост тех отраслей, которые добывают природные ресурсы (металлы, нефть, соли), а также металлургии и машиностроения (недаром Александр Блок назвал этот век «железным»). XX век знаменует собой расцвет химической и электротехнической промышленности.

**Промышленность** — все виды производств (отраслей), которые используют продукцию сельского хозяйства и минеральные ресурсы для изготовления нужных людям благ.

В ходе исторического развития в отраслевой структуре мирового хозяйства стали происходить именно те изменения, которые предсказал Уильям Петти. Как общая тенденция сначала «первичные отрасли» (сельское хозяйство и добывающая промышленность) уступили первенство вторичным (обрабатывающей промышленности и строительству), затем вторичные — третичным (сфере услуг).

В современной структуре мирового хозяйства доля сферы услуг и других отраслей непроизводственной сферы (третичных отраслей) существенно возросла и уменьшилась доля производственной сферы (первичных и вторичных отраслей). В среднем в мире в непроизводственной сфере уже заняты более  $\frac{1}{3}$  активного населения, а в отдельных развитых странах мира этот показатель (занятости) достигает 50%

и выше. В структуре внутреннего валового продукта (далее — ВВП) отдельных развитых стран доля сферы услуг и того выше (60% — в Германии и Японии, 70% — в США). Такую экономику стали называть в последние годы постиндустриальной.

Большие изменения в настоящее время происходят и в структуре материального производства. Они связаны прежде всего с изменением пропорций между промышленностью и сельским хозяйством в пользу промышленности, от развития которой зависит рост производительности труда во всех отраслях хозяйства. Удельный вес промышленности в ВВП наиболее развитых стран мира (США, Японии, Германии, Франции и др.) находится на уровне 25—35%, а сельского хозяйства составляет всего 2—3%. В новых индустриальных и постсоциалистических странах (таких как Россия, Украина и Беларусь) доля сельского хозяйства также неуклонно снижалась, хотя еще и относительно высока (6—10% ВВП).

## 10.2. Отраслевая структура российской экономики

Если говорить о структуре экономики нашей страны, то она, по данным 2007 г., такова (табл. 10.1).

Таблица 10.1  
Структура экономики Российской Федерации (по данным 2007 г.)\*

Отрасль	Объем производства, %
Торговля	20,6
Обрабатывающие производства	19,0
Операции с недвижимостью, аренда	10,4
Добыча полезных ископаемых	10,4
Транспорт и связь	9,4
Строительство	5,9
Госуправление, обязательное соцобеспечение	5,3
Финансовая деятельность	4,8
Сельское и лесное хозяйство	4,5
Здравоохранение	3,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,1



Отрасль	Окончание	
	Объем	производства, %
Образование	2,8	
Предоставление прочих коммунальных, социальных, персональных услуг	1,9	
Гостиницы, рестораны	0,9	
Рыболовство	0,3	

\* Расчет произведен на основе данных, представленных на сайте: URL : [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

Таким образом, вклад промышленности (обрабатывающие производства плюс добыча полезных ископаемых) в общий (валовой) объем производства товаров и услуг в ВВП Российской Федерации наибольший и составляет 29,4%, хотя этот вклад последние десять лет снижается. За те же годы доля сельского и лесного хозяйства снизилась с 5,6 до 4,5%, а других отраслей экономики (транспорта, строительства, торговли, сферы услуг) — выросла.

Иными словами, ключевой отраслью экономики России по-прежнему остается промышленность — на нее приходится более 1/2 национального дохода страны, в промышленности и строительстве трудятся до 30% занятых в экономике. При этом промышленность столь разнообразная сфера деятельности, что саму ее тоже обычно делят на отрасли:

- топливно-энергетическую;
- добывающую;
- обрабатывающую.

Национальный доход — сумма доходов, полученных гражданами и фирмами страны за год в следующих формах:

- заработная плата рабочих и жалование служащих;
- дополнительные выплаты;
- рентные доходы владельцев собственности;
- чистый процент по потребительским кредитам;
- прибыли корпораций;
- доходы собственников.

Топливо-энергетическая промышленность обеспечивает людей нефтью, газом, углем и электроэнергией. В России, богатой природными ресурсами, это одна из основных отраслей: в мировой добыче угля, нефти и газа доля нашей страны составляет по 10—30%.

Добывающая промышленность тоже разрабатывает природные ресурсы, только иные: залежи металлических руд, ценных камней, леса, богатства морей и т.д. Ими Россия одарена весьма щедро: стоимость разведанных геологами и предварительно оцененных запасов минерального сырья составляет в настоящее время примерно 28 трлн дол. Именно это позволило создать в нашей стране мощную добывающую промышленность: в мировой добыче металлов доля России составляет сейчас 10—15%. Результатом деятельности добывающей промышленности является сырье, в котором нуждается обрабатывающая промышленность.

Природные богатства, извлекаемые добывающей промышленностью, всегда выручали страну, даже когда в других отраслях хозяйства дела шли не лучшим образом. Например, в первой половине 1990-х гг., когда наш народ столкнулся с серьезными экономическими трудностями, именно продажа за рубеж нефти и газа позволяла получить деньги на приобретение для населения продуктов питания, лекарств и промышленных товаров. Именно экспорт сырья обеспечил и рост экономики России в начале XXI в., когда это сырье резко подорожало на мировых рынках и в нашу страну пошел огромный поток валютных доходов.

Так, в 2007 г. экспорт энергоресурсов принес 66,3% всех доходов от экспорта и 18,4% всего ВВП (некоторые эксперты считают, что эта доля вообще достигает 25%). Всего же на долю сырьевых товаров (включая еще металлы, древесину, минеральные удобрения и каучук) пришлось более 91% доходов от экспорта. Нельзя не сказать и о том, что топливно-энергетический комплекс — главный «кормилец» государственного бюджета России: на его долю приходится около 58% всех налоговых поступлений. Поэтому все, что происходит с ним, прямо сказывается на возможностях государства финансировать бюджетную сферу (армию, образование, медицину).

Обрабатывающая промышленность производит из сырья нужные людям изделия. В ее состав входят такие типы производств, как металлургия, машиностроение, переработка нефти, химическая промышленность, производство одежды и обуви (легкая промышленность) и многие другие. Все эти отрасли существуют в нашей стране и насчитывают множество предприятий.

К сожалению, руководители многих из этих предприятий не умеют или не хотят работать так, как это нужно в условиях рыночной экономики, и потому наряду с предприятиями, продукция которых покупается нашими соотечественниками все охотнее (кондитерские и мясные



изделия, пиво, мебель и др.), в стране немало предприятий, продукция которых отличается не слишком высоким качеством или непомерно дорога, а потому ее мало кто хочет приобретать. Такие предприятия сталкиваются с серьезными трудностями и даже вынуждены увольнять своих работников, потому что не могут платить им заработную плату.

### Как АвтоВАЗ стал головной болью для экономики России



Ни на что лучшее, чем возить сено для коров на подворье, этот автомобиль не годится

К кризису 2009 г. АвтоВАЗ «подъехал» убыточным и уже давно устаревшим предприятием<sup>1</sup>. Если в 2007 г. на фоне резкого роста авторынка он выручил 3,9 млрд руб., то в 2008-м потерял 6,6 млрд руб. При этом произведено было 801,6 тыс. автомобилей, а продано — 622 тыс.

Дело в том, что в Тольятти очень высокая себестоимость производства, и выручка даже при массовых продажах не покрывала средств, потраченных на оплату компонентов

и рабочей силы. О том, чтобы модернизировать завод, реорганизовать его работу, закупить современную технику, уволить лишних людей (во время пересмотра численности выяснилось, что там работали около 5 тыс. пенсионеров), речи никогда не шло.

Реорганизация, найдись на нее деньги, автоматически вызвала бы социальный взрыв (альтернативной занятости на рынке труда города Тольятти и Самарской области практически найти невозможно). Этим проблем всем хотелось избежать, а потому владеющая предприятием госкорпорация «Ростехнологии» реформу хронически откладывала.

Более того, патологическое перепроизводство на предприятии было неким антикризисным шагом. Необъятно раздутый штат в 110 тыс. сотрудников, конвейер длиной в 300 км, инфраструктура целого города на балансе завода — запущенная много лет назад машина должна была работать, чтобы не заржаветь.

Неизвестно, сколько еще прожил бы в своем вялотекущем ритме завод, если бы не кризис 2009 г. Клиенты АвтоВАЗа — малоимущие граждане, возможно, испытывающие искреннее чувство патриотизма

<sup>1</sup> URL : [http://4i5.ru/faily/Finansy/ref/Otraslevaya\\_struktura\\_rossiiskoi\\_ekonomiki.doc](http://4i5.ru/faily/Finansy/ref/Otraslevaya_struktura_rossiiskoi_ekonomiki.doc)

при виде «семерки», не говоря уже о «Приоре», — от покупки автомобиля начали отказываться. Проработав в привычном темпе несколько месяцев, АвтоВАЗ забил склады под завязку, так что не смог распродать запасы даже к концу 2009 г. И тут вопрос о дальнейшей судьбе завода встал ребром уже перед правительством.

Скорее всего 25 тыс. лишних работников будут трудоустроены в мифические дочерние организации, которым придумываются самые замысловатые функции: от сборки электрокаров до производства покрышек. Кормить этих людей по-прежнему будет бюджет из вновь поступающих кредитов.

Еще одна отрасль экономики — сфера услуг. Предприятия и организации, которые работают в этой сфере, удовлетворяют нужды людей не в материальных благах, а в определенных видах деятельности. Перечень таких видов деятельности огромен и постоянно растет: это и обычные бытовые услуги (парикмахерские, ремонтные, строительные), и торговля, и услуги образовательного характера (школы, университеты, различные курсы), и медицина, и туризм, и всевозможные услуги по организации денежных операций, и многое другое.

Вторая половина XX в. характеризуется ускоренным развитием именно сферы услуг во всем мире. Во многих странах она стала сегодня основным местом занятости населения. Например, в Западной Европе в сфере услуг сейчас работают  $\frac{2}{3}$  трудоспособного населения. Быстро растет эта сфера деятельности и в России: за последние годы по всей стране возникло множество туристических и строительных фирм, а также косметических и медицинских центров.

И если еще десять лет назад Россия была страной с населением, преимущественно занятым в промышленности, то сегодня структура занятости становится более равномерной.



# ГЛАВА 11 ДЕНЬГИ

## 11.1. Причины появления и функции денег

В опере Шарля Гуно «Фауст» посланец ада Мефистофель поет:

*Люди гибнут за металл!  
Сатана там правит бал!*

И все понимают, что речь идет не о проблемах травматизма в металлургии, а о драгоценных металлах, из которых веками чеканили монеты — основную в то время форму денег. Откуда же такой драматизм при обсуждении одного из самых важных и старинных экономических механизмов, почему тема денег постоянно возникает в разговорах и простых людей, и политиков?



Исполняя партию Мефистофеля, Федор Иванович Шаляпин потешался над склонностью людей обожествлять деньги. Но, заключая контракты на свои выступления, всегда требовал огромные гонорары, поскольку хорошо понимал силу денег<sup>1</sup>

Деньги — это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли.

Они исполняют в мире экономики три основные функции:

- 1) средства обмена (платежа);
- 2) средства измерения (учета);
- 3) средства сбережения (накопления сокровищ).

Познакомимся с каждой из этих функций более подробно, чтобы составить о деньгах комплексное представление.

1. Функция средства обмена. Деньги были придуманы людьми прежде всего для того, чтобы облегчить обмен товарами. Без помощи денег более или менее легко может состояться только прямой обмен, когда у каждого из партнеров есть то, что нужно другому. Иначе дело обстоит при наличии денег.



О рождении денег выдающийся французский историк экономики Фернан Бродель очень образно сказал так: «Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздается и лепет денег». На фото справа древнегреческая монета — тетрадрахма с изображением Ефкратидеса, 171—135 гг. до н.э.

По существу деньги — это особый, денежный, товар, который является равно желанным для всех участников обменов, и потому его получение позволяет разделить обмен на два отдельных этапа, которые могут не совпадать во времени и пространстве:

- 1) продажу;
- 2) покупку.

Достаточно суметь обменять свой товар на деньги — и можно спокойно искать того, у кого на эти деньги выменивается необходимое благо.



Иными словами, деньги выступают в роли блага, которое равно желанно всем участникам обмена, и желанно именно потому, что с их помощью можно удовлетворить свои потребности в любых других благах. Именно потому они существенно облегчают перемещение (или, как говорят экономисты, «обращение») товаров между участниками торговли.

2. **Функция средства измерения.** Менее очевидна, но не менее важна вторая роль денег — они являются средством измерения (учета).

Не придумай люди такого единого измерителя ценности товаров для продавцов и покупателей, «единой товарной линейки», им пришлось бы измерять ценность каждого товара через множество других благ, предлагаемых к обмену. Каждый товар при этом имел бы множество цен — в зависимости от того, через какой иной товар мы пожелаем выразить его ценность.



Польская водка — «жидкие деньги»

Но в практике реального обмена обычно быстро обнаруживается, что одни товары нужны более широкому кругу покупателей, чем другие. И такие наиболее универсально желанные товары становятся заменителями денег — денежными товарами.

В конце 1980-х гг. в Польше расстройство экономики денежного хозяйства привело к тому, что злотый — денежная единица страны — фактически был вытеснен из обращения товаров. Его заменили наиболее признанные денежные товары — сигареты и водка. Это значит, что цены всех товаров люди стали назначать в пачках сигарет и бутылках водки. В этих «денежных единицах» стали заключаться даже договоры между предприятиями на поставку товаров.

Видимо, именно такое стихийное выделение «общежеланных» товаров и привело людей к гениальному открытию. Его суть внешне проста: рыночная ценность, т.е. полезность абсолютно всех товаров может быть соизмерима через один и тот же денежный товар, или, проще говоря, деньги. Но это, казалось бы, столь очевидное открытие дало не менее мощный импульс всему экономическому прогрессу человечества, чем создание колеса или па-

ровой машины. Люди смогли куда удобнее торговать, и это фантастически ускорило экономический прогресс.

3. **Функция средства сбережения.** Эта функция связана с их удивительным свойством — способностью долго сохранять для своего владельца возможность получения жизненных благ. В этом смысле деньги выступают как «консервированная возможность покупки». Эти «консервы» можно копить, чтобы в какой-то момент использовать их.

Пожалуй, ни об одной функции денег не написано так много, как о функции средства сбережения, или накопления сокровищ. Например, у Пушкина в «Скупом рыцаре» есть такие строки:

*Деньги? — Деньги  
 Всегда, во всякий возраст нам пригодны;  
 Но юноша в них ищет слуг проворных  
 И не жалея илет туда, сюда.  
 Старик же видит в них друзей надежных  
 И бережет их как зеницу ока.*

Конечно, деньги не единственная форма сокровищ. Эту роль у них оспаривают многие ценности иного рода: недвижимость (земельные участки или дома), произведения искусства, антиквариат, драгоценности, коллекции марок или монет и даже винные погреба. Все эти активы при необходимости можно использовать для обмена на какие-то другие блага.

**Активы** — все ценное (пригодное для продажи или получения дохода), что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.

Но для такого использования неденежных активов владельцу надо либо найти способ прямо обменять их на нужные блага, либо сначала превратить неденежные активы в деньги. Последнее возможно только путем ликвидации (продажи) активов.

Если активы хранятся в форме денег, то задача предельно облегчается — ведь деньги можно использовать для приобретения нужных благ без всяких промежуточных операций. Это означает, что перед остальными активами деньги имеют большое преимущество — они абсолютно ликвидны.

**Ликвидность** — степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены их владельцем в деньги. Сбережение денег как таковых в принципе наиболее удобно, поскольку они могут быть использованы для трат немедленно. Однако, как всегда бывает в экономике, хранение сокровищ в форме денег сопряжено с некоторыми



проблемами. Просто положить их в сундук — далеко не лучший способ хранения своих сбережений.

Дело в том, что накопление сокровищ в денежной форме чревато для их владельца определенными потерями в силу двух причин:

- 1) упущенной возможности получения дохода, который деньги могли бы принести при вложении в коммерческие операции;
- 2) обесценения денег в результате роста цен.

Итак, теперь мы можем дать наиболее полное определение того, что такое деньги (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Функции денег в экономике

Деньги — это особый товар, который, во-первых, принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги; во-вторых, позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета; в-третьих, дает возможность сохранить и накопить покупательную способность человека в форме сбережений (сокровищ).

## 11.2. Виды денег

Даже самые примитивные цивилизации Земли создавали свои виды денег. Эта роль всегда выпадала тому товару, который был желанен наибольшему числу людей или который был наиболее удобен для этих целей.

Человечество долго искало тот универсальный денежный товар, который будет интересен для всех участников рынка и позволит вести через него любые сделки. У народов мира роль денег играли самые разные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой пе-

сок, лошади, раковины и даже сушеная рыба. Многие века наиболее удобным денежным товаром казались драгоценные металлы — серебро и золото, которые обладали рядом преимуществ:

- однородностью;
- высокой ценностью даже малого объема;
- устойчивостью к воздействиям окружающей среды;
- легкой делимостью на произвольные по размеру части;
- умеренной ограниченностью;
- относительной стабильностью предложения.

В силу этих свойств золото и серебро в виде слитков и монет надолго стали основой денежных систем многих стран мира. Более того, веками слова «золото», «серебро» и «деньги» были синонимами. Именно из золота и серебра чеканились монеты, которые и служили деньгами.

Лишь относительно недавно в денежном мире произошла революция — появились бумажные деньги. В странах западной цивилизации пионером в деле широкого выпуска бумажных денег стали Североамериканские Штаты (предтеча нынешних Соединенных Штатов Америки) — в 1690 г. такие денежные знаки стал печатать Массачусетс. В Европе первой решила перенять американский опыт Франция — в 1716—1720 гг. знаменитый экономист и банкир Джон Ло начал печатать банкноты Королевского банка.

### Как Джон Ло «помог» Франции деньгами



Джон Ло по прозвищу Красавчик Ло и его бумажные деньги (ассигнации) далеко не всеми современниками с самого начала воспринимались положительно, свидетельством чему эта старинная карикатура



Джон Ло был романтиком и нашел романтику в банковском деле, придумав, как его изменить к пользе для экономики страны. Его проект был изложен в книге, которая вышла в 1705 г. в Эдинбурге, Шотландия, под названием «Деньги и торговля, рассмотренные в связи с предложением об обеспечении нации деньгами».

Реализовать этот проект Ло смог только во Франции. Эта страна к 1715 г. была в большой беде: казна оказалась пуста, государственный долг огромен, кредит подорван, в хозяйстве упадок и застой. Все это Ло предлагал поправить путем создания государственного банка с правом эмиссии бумажных денег — банкнот (ассигнаций). И поначалу это действительно дало результат — Франция вышла из кризиса, народ стал жить заметно лучше.

Однако Ло не понимал еще тех проблем, которые были вызваны чрезмерным выпуском в обращение его ассигнаций. Эти проблемы — закономерности регулирования денежного обращения и кредитной эмиссии — экономическая наука изучила и описала только спустя пару веков, и потому идея Ло «много денег — экономика расцветает» скоро сменилась фактом: слишком много денег — экономика рушится. Созданный Ло банк практически обанкротился, а ему самому пришлось бежать из Франции. Все имущество Ло было вскоре конфисковано и использовано для удовлетворения требований кредиторов. Когда о его бегстве стало известно, появилась масса издевательских куплетов о нем. Кто-то даже сочинил эпитафию<sup>1</sup>:

*Под камнем сим — шотландец знаменитый.  
 Он несравненным финансистом был.  
 И с помощью системы, им открытой,  
 Всю Францию он по миру пустил.*

Первоначально наибольшее распространение получили банкноты частных банков, т.е. банковские билеты. Такой банковский билет выписывался банкиром в качестве обязательства выплатить в любой момент подателю билета указанную на этом документе денежную сумму. Чем богаче был банк, тем лучшей он пользовался репутацией и тем больше доверия вызывали его банковские билеты, которыми охотно пользовались в расчетах купцы и граждане, заменяя ими золото и серебро.

<sup>1</sup> Аникин А.В. Юность Науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М.: Политиздат, 1971.

Со времен Первой мировой войны в большинстве стран мира банкноты центральных банков стали основным средством всех наличных платежей, т.е. главной формой наличных денежных средств. Их дополняет разменная монета, которую чеканят специальные государственные организации — монетные дворы (в России это Гознак).



В настоящее время Гознак выпускает все виды банкнот Центрального банка Российской Федерации (далее — Банк России) и семь видов разменных монет для денежного рынка нашей страны, а также иногда изготавливает монеты для других стран (например, рупии по заказу Правительства Индии)

Наряду с наличными деньгами люди издавна стали пользоваться безналичными денежными средствами (безналичным денежным оборотом) — суммами, которые обладают следующими характеристиками:

- выражены в тех же денежных единицах, что и наличные деньги;
- хранятся в специальных коммерческих организациях — банках;
- используются для расчетов путем изменения записей в специальных книгах или на магнитных носителях для компьютеров.

**Безналичные денежные средства** — суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому принадлежит какая сумма таких денежных средств.

Созданием наличных денег (эмиссией) занимается государство. На примере России это выглядит так: главный контролер денежного обращения страны — Банк России определяет, сколько денег должно быть напечатано в связи с выбытием ветхих денежных знаков и ростом цен или массы продающихся в стране товаров. На основе этих указаний Гознак изготавливает новые монеты и банкноты, а Банк России организует их внедрение в денежный оборот страны.

Масса денег, обращающаяся в стране (рис. 11.2), растет и за счет эмиссии безналичных денег. Такую эмиссию осуществляют коммерче-



ские банки, когда выдают кредиты фирмам и гражданам, но масштабы ее также регулируются Банком России.



Рис. 11.2. Основные элементы современных денежных систем

Итак, теперь мы можем дать наиболее полное определение того, что есть деньги.

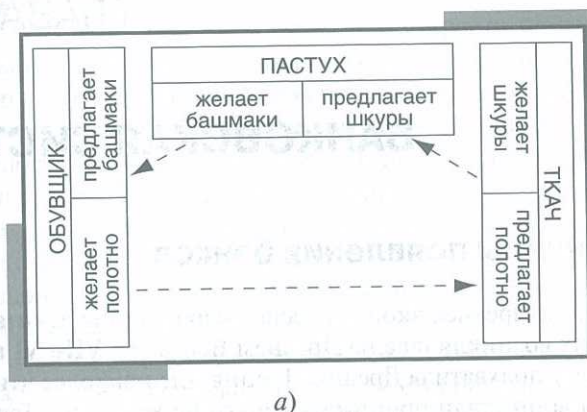
Деньги — особый товар, который имеет следующие характеристики:

- 1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги;
- 2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета;
- 3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.

Какую бы форму ни имели используемые обществом деньги, их функции остаются все теми же, а главная задача — управление денежным хозяйством страны — сводится к поддержанию доверия граждан к национальной денежной единице (в России — к рублю). Это определяет масштаб выпуска денег в обращение (эмиссии), а также требования государства к частным банкам, которые осуществляют кредитную эмиссию.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Рисунок 11.3 показывает, какие проблемы могут возникнуть при бартерном обмене.



а)



б)

Рис. 11.3. Проблемы, порождаемые бартерным обменом:  
 а — организация обмена товарами без использования денежного товара (пунктирные стрелки показывают неудовлетворенные запросы всех участников торга); б — организация обмена товарами с использованием денежного товара (полотна) (полотно, пройдя через руки пастуха, связало всех торгующих между собой в одну цепь, и каждый получил то, что хотел; обоюдострые стрелки символизируют запросы и предложения)



## ГЛАВА 12

# БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

### 12.1. Причины появления банков

Банки — весьма древнее экономическое изобретение. Считается, что первые из них возникли еще на Древнем Востоке в VII—VI вв. до н.э. Затем эстафету подхватила Древняя Греция, где наиболее чтимые храмы на время войн стали принимать деньги на хранение. Таким образом, когда уровень благосостояния людей позволил им делать некоторые сбережения, возникли банки.

При этом у предпринимателей — купцов и промышленников — сразу появился резонный вопрос: а нельзя ли на время воспользоваться лежащими без дела чужими сбережениями для расширения масштабов своих операций?

Но как найти того, кто копит сбережения? И как уговорить его доверить свои сокровища во временное пользование постороннему человеку, пусть и за плату?

Решение именно этих задач и взяли на себя первые банкиры. Оказалось, что эта деятельность крайне полезна обществу, а кроме того, чрезвычайно выгодна и для владельцев сбережений, и для тех, кто деньги одалживает (рис. 12.1).



Рис. 12.1. Экономические интересы, которые привели к появлению банков

Вскоре жизнь без банков стала казаться просто невыносимой, так как они выполняют четыре чрезвычайно важные функции:

- 1) сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность;
- 2) предоставление сбережений граждан во временное платное пользование коммерческим организациям;
- 3) помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги;
- 4) создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги.

Таким образом, банки выступают в роли финансовых посредников между владельцами сбережений, с одной стороны, и теми, кто хотел бы эти сбережения привлечь для развития коммерческой деятельности, — с другой (см. рис. 12.1).

**Финансовый посредник** — организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым — получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.

Банки играют прежде всего роль коллективной «копилки» для граждан страны. Они собирают под свои гарантии (обещания сохранности) те сбережения, которые иначе хранились бы у людей дома или давались бы в долг под расписки (как это было в старину).

Но банки не просто «копилки» — они умеют заставить деньги расти и приносить доход владельцам. Достигается это на первый взгляд просто: банки одалживают собранные сбережения государству и коммерческим фирмам, если тем не хватает денег для своей деятельности. Такое одалживание называется кредитованием (от лат. *creditum* — ссуда, долг).

Естественно, что такое одалживание осуществляется ради той платы, которая берется с заемщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплаты вознаграждения — процентного дохода — владельцам депозитов. А часть остается самим банкам и образует их доход (рис. 12.2).

**Величина платы за кредит** — ставка процента по кредиту формируется по общей рыночной логике как цена, балансирующая предложение сбережений и спрос на кредиты. Чем она выше, тем больший доход банк способен предложить тем, кто хочет открыть у него депозитный счет. Но зато меньше число фирм, готовых взять в кредит столь «дорогие» деньги. И наоборот.



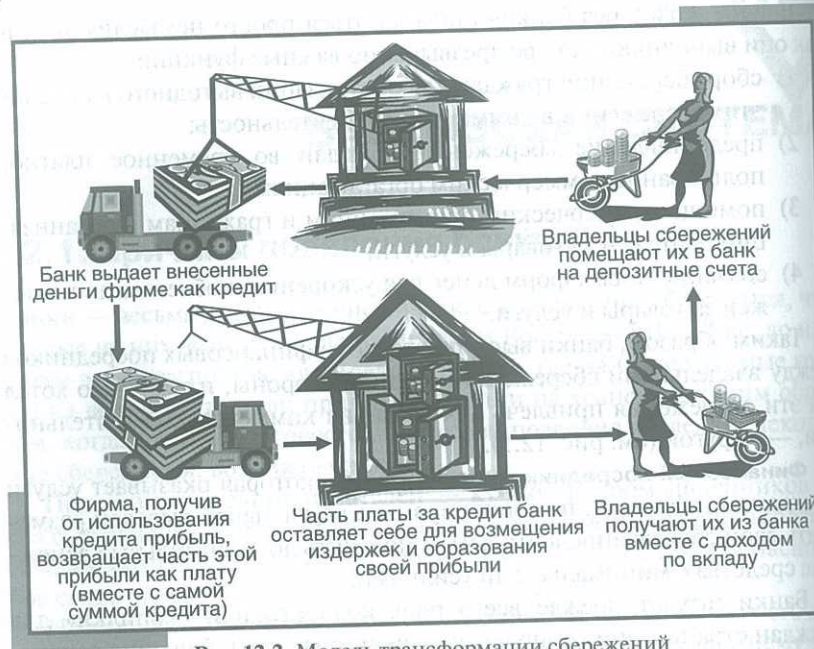


Рис. 12.2. Модель трансформации сбережений в кредиты и доходы владельцев сбережений

**Депозиты** — все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.

Банки также ведут неоценимую работу по организации безналичных денежных расчетов в экономике, ускоряя в итоге обращение не только денег, но и товаров.

Зная все это, мы можем дать полное определение того, что такое коммерческий банк.

**Коммерческий банк** — финансовый посредник, осуществляющий следующую деятельность:

- прием депозитов;
- предоставление ссуд;
- организацию расчетов;
- куплю и продажу ценных бумаг.

В мире экономики действует много разновидностей финансовых посредников, но отличие банков состоит именно в том, что они осуществляют весь набор операций, перечисленных в приведенном

определении. Другие финансовые посредники могут, например, за-

ниматься только операциями с ценными бумагами или только обслуживать расчеты.

За свою долгую историю банки прошли огромный путь развития и совершенствования. Итогом этого пути стало рождение множества форм банковских учреждений. При этом банковские системы различных стран нередко довольно существенно различаются по устройству. Общим, пожалуй, является лишь деление всех банков на две категории:

- 1) эмиссионные;
- 2) коммерческие (рис. 12.3).



Рис. 12.3. Структура современных национальных банковских систем

**Эмиссионный банк** обладает правом выпуска (эмиссии) национальных денежных единиц и регулирования денежного обращения в стране.

Как правило, эмиссионным является либо один банк (государственный, центральный), либо несколько банков (объединенных в единую организацию, например Федеральную резервную систему США; далее — ФРС США), выполняющих эту функцию от лица государства. Эмиссионные банки не принимают депозиты и не выдают ссуды гражданам и фирмам.

В России эмиссионным является только Банк России, принадлежащий государству. Все остальные банки относятся к категории коммерческих.



## 12.2. Роль банков в создании денег

Если бы банки занимались только организацией денежных расчетов, хранением сбережений и предоставлением ссуд, они бы не играли той ключевой роли, которая принадлежит им в современной экономике.

Добиться этого они смогли благодаря тому, что научились со временем увеличивать денежную массу без ущерба для хозяйства страны.

Для наглядности рассмотрим следующий пример.

Представим, что в стране есть только один банк и у него 10 млн руб. собственного (уставного) капитала и еще на 100 млн руб. срочных и текущих (бессрочных) депозитов граждан и коммерческих фирм. Банк должен быть готов в любое время вернуть эти 100 млн руб. их хозяевам, чтобы не оказаться банкротом.

**Текущие (бессрочные) депозиты** — денежные средства, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования и с сохранением за владельцем средств права забрать эти деньги из банка в любой момент без предварительного уведомления.

Иными словами, в сейфах банка лежит 100 млн руб. в виде наличных денег, а у вкладчиков банка на руках выписанные им свидетельства о приеме этих денег на хранение. Эти свидетельства дают гражданам право получить свои вклады обратно в любой момент, если речь идет о текущих депозитах, или спустя некоторое время — если о срочных депозитах (в принципе и срочные депозиты могут быть изъяты из банка в любой момент, но тогда их владелец штрафует — лишается обещанного ему банком дохода).

Спрашивается, какую сумму кредитов может выдать этот банк?

На первый взгляд — не более 10 млн руб., т.е. те деньги, которые внесли в его уставный фонд учредители. Ведь все остальные деньги — депозиты клиентов, и банк должен быть всегда готов вернуть их вкладчикам.

В такой ситуации банк превращается в нечто вроде коллективного «деньгохранилища», а его задачи сводятся лишь к тому, чтобы обеспечить надежную охрану доверенных ему ценностей от воров, пожаров и наводнений. Конечно, и в подобной ситуации быть владельцем банка выгодно: ведь с вкладчиков можно брать плату за хранение их богатств.

И такие банки — их называют сейф-банками — существуют. Кроме того, многие банки, в том числе российские, оказывают своим клиен-

там услуги по предоставлению сейфов для хранения ценностей. Это довольно выгодное дело, но все же оно не идет ни в какое сравнение с теми доходами, которые получают банки за осуществление своей главной работы — кредитования, т.е. предоставления денежных средств во временное платное пользование. Следовательно, любой банк всегда заинтересован в том, чтобы иметь как можно больше кредитных ресурсов.

Однако объем этих ресурсов ограничен суммой собственных средств банка. А нельзя ли выдать кредиты и за счет депозитов клиентов?

Можно, если клиенты на это согласны и хотят получать доход от использования своих депозитов как основы выдачи кредитов. Но банкирам этого показалось мало, и они задумались: а нельзя ли выдать кредиты на сумму большую, чем собрано депозитов?

На первый взгляд это означало бы, что банк выдает кредиты за счет несуществующих денег, т.е. мошенничает. Но не будем спешить с оценками.

Дело в том, что, осуществляя повседневную деятельность, банкиры заметили: большая часть денег, внесенных на депозиты (даже если эти депозиты текущие), подолгу лежит без движения.

Конечно, каждый день в банк приходят клиенты, которые берут деньги со своих счетов. Но многие из них, наоборот, приносят деньги в банк. И если в стране общая ситуация спокойная, то, как правило, за день люди приносят денег даже больше, чем берут, — ведь редко кто делает вклад для того, чтобы на следующее утро его аннулировать.

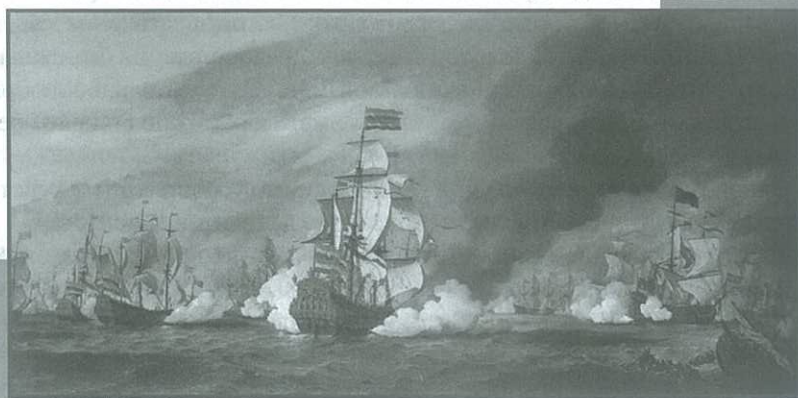
Получается, что сейфы полны наличных денег, лежащих мертвым грузом. И в то же время стольким фирмам не хватает средств для развития коммерции! Их владельцы готовы хорошо заплатить тем, кто одолжит им на время дополнительные средства, т.е. даст кредит.

Эта странная ситуация заставляет банкира сесть за математические расчеты: сколько в среднем ему нужно реально держать наличных в своих сейфах, чтобы все клиенты, пришедшие снять деньги со счета, ушли довольными.

Выясняется, что избежать конфликтов (т.е. быть платежеспособным) банк вполне может, имея в сейфах (как резерв) лишь небольшую долю наличных денег, которые ему принесли вкладчики. Остальные деньги можно смело пускать в оборот, предоставляя кредиты. Так сама жизнь подсказала идею частичных резервов.



### Как голландские банкиры изобрели частичные резервы



Голландцы хорошо воевали на море, но все равно в 1672 г. не смогли помешать французам вплотную подойти к главному порту Нидерландов — Амстердаму

Экономическая история многих стран хранит свидетельства событий, которые привели к осознанию возможности выпускать в обращение банковские деньги на сумму большую, чем было наличности в кладовых банков, т.е. к отказу от обязательного равенства сумм бумажных денег и золотых резервов. Например, когда в 1672 г., во время войны Голландии с Францией, вражеские войска вплотную подошли к Амстердаму, хозяева Амстердамского банка решили вернуть своим клиентам вклады и вынули из кладовых все золото — монеты и слитки. Вот тогда и обнаружилось, что на некоторых монетах остались следы пожара, случившегося в банке за 50 лет до этого.

Сопоставив факт неподвижности золотых запасов в кладовых с тем, что банковские билеты были выписаны на всю их стоимость, амстердамские банкиры поняли: банковские деньги реально обращаются без всякого отношения к банковской наличности. Следовательно, без особого риска можно было выпустить эти банкноты и на большую сумму, чем стоимость золотого обеспечения.

Это открытие немедленно подтолкнуло голландских банкиров к соответствующим действиям, что стало основой для быстрого излечения страны от ран, нанесенных войной. Подобный опыт не остался незамеченным в Европе, и в 1694 г. был основан Английский банк, который принял голландскую модель кредитной эмиссии на вооружение.

**Частичный резерв** — доля внесенных в банк депозитов, которую он должен и может постоянно иметь в своем распоряжении, чтобы выполнять обязательства перед вкладчиками в нормальных условиях деятельности.

Допустим, банк получил от вкладчиков 100 млн руб. и обнаружил, что даже в дни наибольших изъятий денег (например, перед праздниками или отпусками) ему приходится добавлять в кассу из своих подземных хранилищ не более 20 млн руб. Остальные выплаты обычно удается покрывать за счет денег, полученных от клиентов в тот же день.

Вывод напрашивается сам собой: именно столько — 20 млн руб., или 20% суммы вкладов, — надо хранить в сейфах ежедневно как резерв (это и есть частичный резерв). Остальные 80 млн руб., или 80% вкладов, можно пускать в оборот, чтобы они зарабатывали доход и банку, и вкладчикам.

Так управляющий банком однажды и поступает. И в этот момент происходит увеличение денежной массы, которое называется кредитной эмиссией.

**Кредитная эмиссия** — увеличение банком денежной массы страны за счет создания новых депозитов для тех клиентов, которые получили от него ссуды.

Суть кредитной эмиссии в том, что банки одалживают деньги у... будущего, поскольку берут на себя риск и дают клиенту право расплачиваться деньгами, которые еще «не заработаны» страной. Иными словами, за деньгами кредитной эмиссии еще нет реальных ценностей — драгоценных металлов или товаров. Покупательная способность кредитных денег гарантирована только репутацией банковской системы страны, а точнее, ее способностью выполнять обязательства перед клиентами.

Но если банк правильно оценил надежность своего нового должника, такой риск не станет причиной банковских неприятностей. Банки всегда выдают кредиты не просто так, а под определенные нужды и проекты, т.е. в расчете на то, что «кредитные деньги» потом будут возвращены из выручки от продажи реальных товаров или услуг.

Таким образом, в любом современном банке существуют депозиты двух видов:

- 1) внесенные владельцами сбережений;
- 2) созданные (т.е. эмитированные) банком при предоставлении кредитов и имеющие своей основой избыточные резервы.

Очевидно, что механизм кредитной эмиссии в принципе крайне рискован: а вдруг многие или даже все вкладчики банка одновремен-



но захотят превратить свои вклады обратно в наличные деньги и надо будет выплатить денег больше, чем оставлено банком в частичных резервах?

Именно по этой причине система частичных резервов, если банки используют ее по одиночке, довольно опасна. Наученные горьким опытом банковских крахов, банкиры и правительства в конце концов поняли следующее:

- кредитная эмиссия на основе частичных резервов полезна для экономики и ее надо использовать;
- такая организация работы банков требует объединения всех банков страны в систему частичных резервов, которой должен управлять национальный (центральный) эмиссионный банк.

Так родилась система частичных банковских резервов, ставшая основой банковской деятельности многих стран мира, в том числе и таких крупных, как Россия и США.

Эта система основана на двух принципах:

- 1) банки обязаны хранить в качестве резерва для расчетов с вкладчиками часть внесенных на депозиты средств (создавать частичные резервы);
- 2) создаваемые банками резервы передаются в распоряжение национального (центрального) банка страны и объединяются в его резервные фонды.

Эти резервные фонды в любой момент могут быть использованы любым банком страны для ликвидации чрезвычайных ситуаций в национальной банковской системе. Например, одному или многим банкам неожиданно может не хватить повседневно хранящихся средств для покрытия возросших требований клиентов. Такая ситуация сложилась, например, в России осенью 2008 г. В этом случае денежные средства для ликвидации экстремальной ситуации коммерческим банкам выдает — из резервного фонда и в качестве кредитов — центральный банк страны. Он поэтому становится как бы банком банков (как иногда говорят, кредитором последней инстанции).

В нашей стране банковская система стала резервной с 1990 г., после принятия федеральных законов от 2 декабря 1990 г. № 394-1 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и 395-1 «О банках и банковской деятельности». Они предоставили главному банку страны право устанавливать для коммерческих банков единые резервные требования.

**Резервные требования** — устанавливаемая центральным банком страны обязательная пропорция образования частичных резервов.

Резервное требование устанавливается в процентах к общей сумме денег, находящихся в банке на счетах разных типов. Обычно чем более коротким является срок, на который получены банками средства вкладчиков, и соответственно чем выше возможность полного изъятия средств всеми вкладчиками одновременно, тем выше норма резервирования как средство страхования банков.

Система частичных банковских резервов — это прежде всего способ повышения устойчивости банковской системы страны. Более того, такая система расширяет возможности банков по кредитованию клиентов — ведь при использовании этой системы каждая денежная единица банковских резервов становится обеспечением нескольких денежных единиц, выдаваемых банком в виде кредитов.

У резервной системы есть несколько чрезвычайно полезных свойств:

- помогает лучше организовать денежные расчеты между банками (переводы денег по поручению их клиентов);
- повышает надежность банковской системы страны в целом.

Коммерческий банк, попавший в трудную ситуацию из-за нестандартно высокого объема денег, который его клиенты хотели бы получить, может одолжить деньги у центрального банка. А если он разорится, то его резервы могут быть использованы с целью хотя бы частичной компенсации потерь вкладчиков и клиентов.

Для решения этой задачи, например, Банк России создал в нашей стране в январе 2004 г. Агентство по страхованию вкладов. Благодаря резервам, собранным в этом агентстве, россияне — владельцы депозитов в банках могут вернуть себе свои сбережения даже в случае, если обслуживавший их банк разорится.

Так, в начале мирового экономического кризиса, когда многие вкладчики испугались за сохранность своих сбережений и начали срочно изымать деньги из банков, Государственная Дума Российской Федерации приняла Федеральный закон от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года», в соответствии с которым был увеличен размер полного страхового возмещения по банковским вкладам до 700 тыс. руб. против ранее действовавшей нормы в 400 тыс.

Это значит, что с момента принятия закона государство гарантирует гражданам, что даже в случае закрытия банка, где они держали свои сбережения, значительная часть их средств будет им возвращена. Так, если сумма вкладов гражданина в банке не превышала 700 тыс. руб., то



возмещение по вкладам будет выплачено ему в размере 100%, т.е. он получит назад все доверенные банку деньги.

При этом надо иметь в виду, что сумма страхового возмещения в 700 тыс. руб. покрывает 98,6% всех вкладчиков российских банков. Иными словами, почти все граждане — владельцы сбережений, кроме самых богатых, полностью защищены Банком России от потери своих накоплений, помещенных в банки.



Чтобы вкладчики российских банков никогда не увидели эту комбинацию из трех пальцев<sup>1</sup> в ответ на требование вернуть помещенные ими во вклады средства, в стране в 2004 г. создана государственная корпорация Агентство по страхованию вкладов

Следовательно, деятельность резервной системы устраняет часть угроз для устойчивости банковской системы, что позволяет банкам страны спокойно привлекать сбережения населения для кредитования экономики, т.е. использовать механизм кредитной эмиссии.

Кроме того, резервная система дает возможность через изменение размера денежной массы управлять всей экономической жизнью страны. Если центральный банк повышает резервные требования (забирает больше денег себе), то банки могут выдать меньше кредитов. Тогда предложение заемных средств на рынке капитала сокращается, а их цена возрастает.

И напротив, снижая резервные требования и оставляя банкам большую долю привлеченных ими денег, центральный банк дает возможность коммерческим банкам и кредитов выдать больше. Соответственно в этом случае предложение на рынке капитала возрастает, а цена заемного капитала снижается. Например, совет директоров Банка России с 1 сентября 2008 г. решил повысить обязательные резервные требования для кредитных организаций. В частности, норматив обя-

зательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед физическими лицами в рублях был увеличен с 5 до 5,5%.

Это было сделано в целях снижения темпов прироста денежного предложения и обеспечения условий для замедления темпов роста цен в России. В итоге в 2009 г. в России удалось сбить темп роста общего уровня цен на потребительские товары (инфляцию) до рекордно низкой величины — 8,8% против 13,3% в 2008 г.<sup>1</sup>

Таким образом, если обобщить то, о чем мы говорили выше, получается, что в большинстве стран мира главный (национальный, центральный) банк обычно выполняет четыре главные функции:

- 1) по поручению государства осуществляет выпуск наличных денег;
- 2) действует как «банк банков»;
- 3) играет роль «банкира правительства»;
- 4) регулирует денежно-кредитные операции и наблюдает за тем, как действующие в стране коммерческие банки соблюдают законы и правила деятельности.

Таким образом, центральные (государственные) банки в любой стране не занимаются собственной коммерческой деятельностью, т.е. не обслуживают ни граждан, ни фирмы — у них есть только две категории клиентов: государственные органы управления и коммерческие банки.

Но и при этом забот центральному банку любой страны хватает с избытком. Разберемся, почему это так и каким образом деятельность центрального банка влияет на жизнь простого гражданина.

**Эмиссия наличных денег.** В любой развитой стране мира денежная масса сегодня состоит из множества различных видов денег. При этом, как мы уже сказали выше, безналичные деньги выпускаются в обращение (эмитируются) коммерческими банками, когда они дают кредиты гражданам и фирмам. Выпуск же наличных денег осуществляется государством под контролем центрального банка, на который такая обязанность возлагается законом. Если центральный банк выпустит слишком много денег, то в стране возникнет ситуация, когда «слишком много денег» охотится за «слишком малым количеством товаров», а это обычно приводит к общему росту цен в стране, называемому инфляцией (подробнее мы обсудим это дальше), и обеднению граждан. Если же банк выпустит в обращение слишком мало денег, то в торговле возникнут трудности.



**«Банк банков».** Об этой функции центрального банка мы уже немало узнали. Отметим в дополнение, что центральный банк помогает банкам выбираться из трудных ситуаций лишь при чрезвычайных обстоятельствах, не зависящих от самого банка. Центральный банк не несет ответственности за убытки коммерческих банков, выдавших неудачные кредиты и потому разорившихся.

**«Банкир правительства».** Во всех странах центральные банки обслуживают финансовую деятельность государства, помогая ему решать те или иные задачи. Для государства это удобно, поскольку, будучи владельцем такого банка, оно получает от него обслуживание на более льготных условиях, чем предлагают коммерческие банки.

**Регулирование денежно-кредитной сферы и контроль за деятельностью коммерческих банков.** Центральный банк реально является частью государственного аппарата управления экономикой, хотя и не входит в число правительственных ведомств.

Дело в том, что в России, как и в большинстве развитых стран мира, законодательство предусматривает независимость такого банка от исполнительной власти (правительства) и ответственность только перед законодательной властью и президентом страны. Это сделано для того, чтобы правительство не могло заставить центральный банк кредитовать государство или выпускать ничем не обеспеченные деньги для оплаты расходов правительства.

При этом, не входя в систему правительственных органов, центральный банк выполняет часть государственных функций по регулированию экономики. Ниже перечислены его основные задачи в этой области:

1. Контроль за созданием и деятельностью коммерческих банков, призванный поддерживать стабильность банковской системы и удерживать банки от слишком рискованных операций.
2. Определение правил денежных операций с национальной и иностранными валютами. Именно Банк России определяет в нашей стране правила покупки и продажи иностранной валюты, а также границы ее использования в хозяйственной деятельности. Покупая и продавая валюту, Банк России регулирует и курсы обмена рубля на доллар и евро.
3. Регулирование масштабов кредитной эмиссии коммерческих банков. Реально центральный банк страны имеет возможность регулировать количество денег в стране как через определение масштабов эмиссии наличных денег, так и через регулирование

масштабов кредитования. Поскольку это прямо влияет на ситуацию на рынке капитала, то становится возможным влиять на поведение фирм чисто рыночными методами и стабилизировать экономическую ситуацию в стране.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Цена банковского кредита имеет следующую структуру (рис. 12.4).

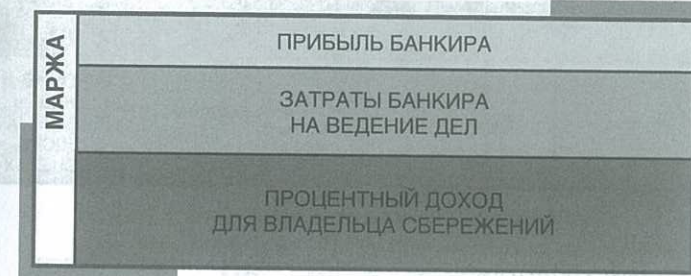


Рис. 12.4. Структура цены кредита

Одалживание денежных средств (кредитование) осуществляется ради той платы, которая берется с заемщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплату вознаграждения — процентного дохода — владельцам сбережений. А часть — ее называют маржей (от англ. *margin* — граница) — остается самим банкам и образует их доход. Общество готово оплачивать через маржу затраты банков и их прибыль, потому что деятельность банков полезна:

- банки сокращают затраты времени и сил заемщиков и владельцев сбережений на поиск взаимовыгодных кредитных сделок (транзакционные затраты при кредитовании);
- снижают риск одалживания денег.

Изучение данных о структуре денежной массы может дать довольно точное представление о следующем:

- доверии граждан и фирм к банкам своей страны (чем оно выше, тем большую часть своих денег они хранят в банковской системе в безналичной форме);
- степени развитости в стране криминальной и теневой экономики (чем больше они развиты, тем большая часть денег обращает-



ся в наличной форме, поскольку так их легче укрывать от органов правопорядка и налоговых служб);

- мере уверенности граждан страны в стабильности ее экономического курса и благоприятности перспектив развития (чем эта уверенность выше, тем большую часть своих сбережений граждане решатся хранить на более выгодных, но и более длительно «замороженных» срочных счетах) (рис. 12.5).

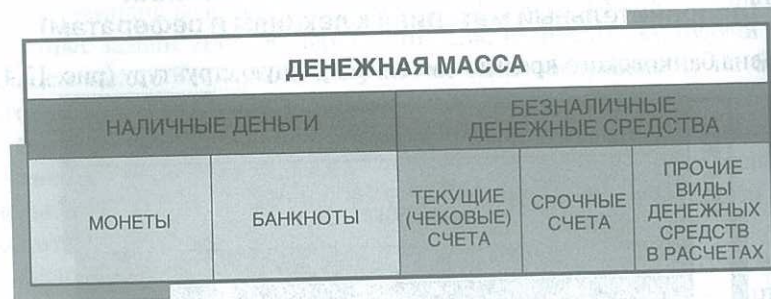


Рис. 12.5. Структура денежной массы по видам денежных средств

В любом современном банке существуют депозиты двух видов:

- 1) внесенные владельцами сбережений;
- 2) созданные банком при предоставлении кредитов и имеющие своей основой избыточные резервы (рис. 12.6).

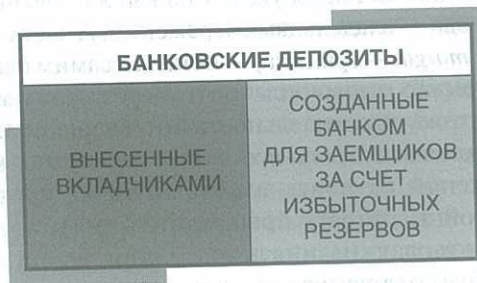


Рис. 12.6. Структура общей массы банковских депозитов

Как работает резервная банковская система, обеспечивая кредитную эмиссию, показано на рис. 12.7, демонстрирующем, как растет в результате кредитной эмиссии денежная масса в стране, где норма резервных требований установлена на уровне, скажем, 20%.

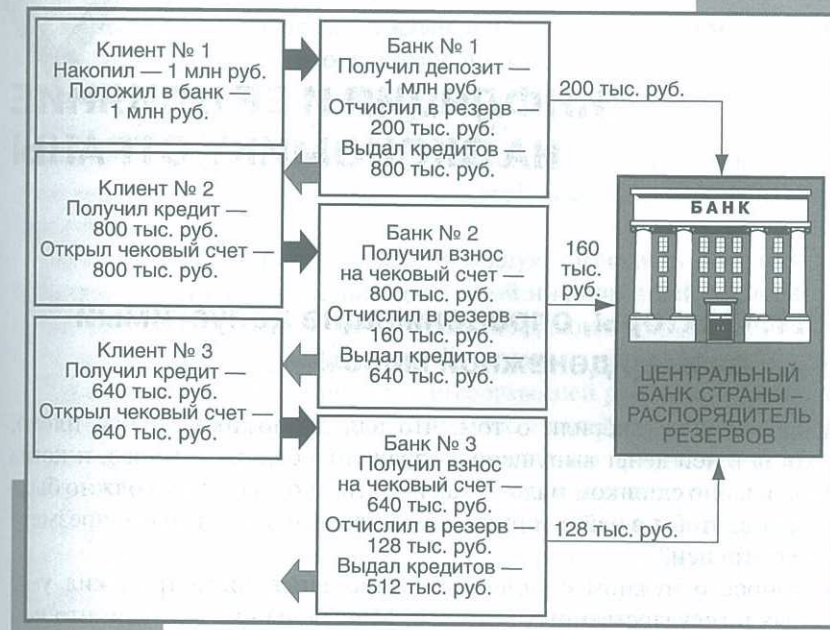


Рис. 12.7. Деятельность национальной резервной банковской системы

Общая сумма денег, которой могут распоряжаться клиенты банков, возрастет в пропорции, называемой **депозитным мультипликатором** (от англ. *multiply* — умножать) и определяемой по следующей простейшей формуле:

$$\text{Депозитный мультипликатор} = \frac{1 \text{ руб. избыточных резервов}}{\text{Норма резервных требований}}$$

Максимальная величина кредитной эмиссии определяется по формуле

$$\text{Кредитная эмиссия} = \text{Сумма избыточных резервов} \times \text{Депозитный мультипликатор}$$



ГЛАВА

13

## ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

### 13.1. Факторы, определяющие допустимый размер денежной массы

Выше мы уже говорили о том, что для экономики страны плохо, и когда в ней денег выпущено в обращение слишком много, и когда их выпущено слишком мало. А как понять, сколько денег должно быть в стране, чтобы в ней и торговля шла нормально, и не было чрезмерного роста цен?

Вопрос о нужном стране количестве денег долго тревожил умы ученых и государственных деятелей. Многие из них считали, что чем в стране больше денег, тем лучше, поскольку это позволяет наиболее полно использовать остальные факторы производства и тем самым ускорять путь к повышению благосостояния всей нации.

На самом же деле существуют объективные факторы формирования денежной массы. Поскольку деньги прежде всего обеспечивают нужды торговли, то первые два фактора формирования денежной массы таковы:

- 1) объем продающихся на рынках данной страны товаров;
- 2) их цены (определяемые, как мы уже знаем, соотношением спроса и предложения на рынках тех или иных товаров или услуг).

Раз предложение товаров и цены уже сформировались, то для технического обеспечения торговли нужна соответствующая масса денежных знаков. Иными словами, денег в стране должно быть столько, чтобы торговые сделки по сложившимся ценам могли осуществляться бесперебойно.

Однако в результате торговли деньги постоянно переходят от одного владельца к другому, и каждый денежный знак успевает в течение фиксированного периода времени (дня, месяца, года) поучаствовать во многих платежных операциях.

Это означает, что реально потребное стране количество денег будет тем меньше, чем больше раз каждый денежный знак переходит из рук в руки, т.е. чем выше скорость обращения денег.

**Скорость обращения денег** — число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.

Экономисты научились рассчитывать скорость обращения денег — хотя, конечно, только в среднем — для всей массы денег, обращавшейся в стране в течение года.

Для этого надо просто разделить общую стоимость всех товаров, проданных в стране в течение года (такой информацией располагают в каждой стране органы статистики, собирающие информацию обо всех важных характеристиках жизни страны), на количество денег, находившихся в обращении (этой информацией располагает государственный банк). Например, допустим, что в какой-то маленькой стране с наличными деньгами был полный порядок и при этом за год было продано товаров и услуг на 10 млн фунтов, а в обращении находилось 2 млн фунтов. Делим 10 на 2 и получаем, что в течение года каждый фунт в среднем обернулся 5 раз, т.е. именно столько раз он участвовал в покупке и продаже товаров.

Надо сказать, что по динамике скорости обращения денег можно сделать вывод о состоянии всей экономики страны. Если она развивается устойчиво и ее денежное хозяйство эффективно управляется, то скорость обращения денег будет колебаться незначительно. Например, на протяжении 1980—1986 гг. скорость обращения денег колебалась: в Японии — между 1,01 и 1,2 раза; в ФРГ — между 8,9 и 9,6 раза; в США — между 1,24 и 1,45 раза. Диапазон колебаний, как нетрудно подсчитать, весьма узкий — 8—20%.

Напротив, в Великобритании, экономика которой переживала тогда большие трудности, скорость обращения денег изменилась за те же годы очень заметно: с 3,9 до 1,1 раза. Правда, изменение это имело довольно устойчивую тенденцию к снижению скорости обращения.

Та же картина была характерна и для России в начале 1990-х гг., когда в стране начала меняться вся система организации хозяйственной жизни. В итоге деньги «побежали по кровеносным сосудам экономики» со скоростью куда большей, чем была присуща хозяйству в условиях командной системы. И всего за два года (с 1993 по 1994 г.) скорость обращения денег возросла в 3,14 раза.



Выяснив все три фактора, влияющие на количество денег, необходимое стране для нормальной организации экономической жизни, мы можем записать закон обмена в виде следующего уравнения

$$M \times V = P \times Q,$$

- где  $M$  — количество денег, которое необходимо стране для обеспечения нормального денежного обращения;  
 $V$  — скорость обращения (среднее число оборотов денег, число раз за год);  
 $P$  — средние цены товаров и услуг, продававшихся в стране в течение данного года;  
 $Q$  — количество товаров и услуг, произведенных в стране в течение данного года.

Это уравнение — его называют законом денежного обращения Ирвинга Фишера, по имени ученого, который этот закон сформулировал, — позволяет понять реальные зависимости, определяющие состояние денежной системы любой страны. Например, очевидно, что если в стране растут цены, то даже при неизменном объеме производства и той же скорости обращения денег их масса в обращении должна быть увеличена. Если же деньги начинают обращаться быстрее, а цены и объемы производства не возрастают, то страна может обойтись меньшим количеством денег.

Смысл закона обмена состоит в том, что количество денег, обращающихся в стране, не может быть произвольным. Оно должно точно соответствовать объему торговых сделок за год и достигнутой скорости обращения местной валюты.

Кстати, эта скорость вполне поддается управлению и зависит от работы банковской системы страны и уровня технического оснащения учреждений, которые участвуют в денежных операциях. Чем выше техническое оснащение банков, чем шире они используют современные компьютеры и спутниковые линии связи, тем быстрее оплачиваются купленные товары, а значит, растет скорость оборота денег. Соответственно тем меньшая их общая сумма достаточна для нормального функционирования хозяйства.

### 13.2. Экономическая природа инфляции и ее разновидности

Если масса денег в стране становится больше, чем требует закон обмена, то в итоге деньги как бы становятся менее ценными, т.е. их покупательная

ды общего повышения денежных величин цен, называемого обычно инфляцией (от лат. *inflatio* — вздутие).

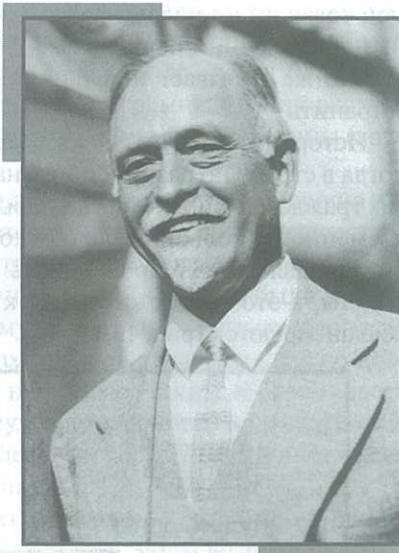
**Инфляция** — процесс повышения общего уровня цен в стране, ведущий к обесценению денег.

Сегодня это слово одно из наиболее часто употребляемых на страницах прессы. Причина проста: в XX в. инфляция стала общим бедствием большинства стран мира, в том числе и России.

Конечно, если страна попала в полосу инфляции, то это не означает одновременного подорожания всех продающихся товаров. Некоторые из них, например, не пользующиеся спросом или недавно выведенные на рынок, могут и дешеветь. И все же в период инфляции подавляющее большинство товаров дорожает, так что приходится говорить о росте стоимости жизни и удорожании всей хозяйственной деятельности.

**Стоимость жизни** — сумма денег, в которую обходится приобретение в течение определенного периода времени (обычно месяца) стандартного для большинства семей, живущих в данной стране, набора благ и услуг.

Изменение стоимости жизни измеряется с помощью индекса цен — относительного показателя, отражающего, насколько большую сумму денег семьям пришлось уплатить за приобретение стандартного набора товаров (часто его называют корзи-



**Ирвинг Фишер**<sup>1</sup> был человеком с чрезвычайно широким кругом интересов, но в историю экономической науки вошел прежде всего в связи с исследованиями в области денежного обращения. Его с равным основанием можно назвать математиком, статистиком, бизнесменом, реформатором и преподавателем. Особенно значительным был вклад Фишера в статистику, главным образом в теорию индексов. Применяя математические методы в экономической теории, он стремился объединить теорию с методами количественного анализа. Одним из результатов таких исследований и стал закон денежного обращения, навсегда связанный с его именем

<sup>1</sup> URL : [www.concurringopinions.com/archives/417px-Irvingfisher.jpg](http://www.concurringopinions.com/archives/417px-Irvingfisher.jpg).



ной товаров) в текущем году (или месяце) по сравнению с аналогичным предыдущим периодом.

Что же вызывает инфляцию, каковы ее причины и можно ли ее устранить?

Исторический опыт показывает, что существует **инфляция спроса**, когда в стране по разным причинам растет благосостояние очень многих граждан и фирм, и тогда повышенный спрос предъявляется одновременно на большинстве рынков страны. Иными словами, нарушается общая сбалансированность спроса и предложения в масштабах страны, а это неизбежно ведет к росту цен, так как иначе рынки не сбалансируются (рис. 13.1).



Рис. 13.1. Возникновение инфляции спроса

Поскольку такая картина складывается практически на всех рынках, происходит рост общего уровня цен, т.е. инфляция. Это было хорошо заметно в России в период 2002—2008 гг., когда благодаря высоким ценам на нефть в страну вливался огромный поток валюты и быстро росли заработки во многих отраслях и регионах страны (хотя и не у всех граждан).

Вообще надо сказать, что инфляция спроса нашей стране хорошо известна. Она сохранялась здесь на протяжении всего периода существования планово-командной системы, только проявлялась по-особому.

Дело в том, что в плановой экономике СССР все цены были жестко зафиксированы государством, потому избыточные деньги (зарплата росла, а товаров в советских магазинах больше не становилось) не могли вызвать роста стоимости товаров напрямую. Таким образом, здесь инфляция приобрела форму роста неудовлетворенного спроса. Проще говоря, она вылилась в постоянную дефицитность в СССР почти всех товаров при стабильных и низких ценах.

Не менее грозна **инфляция затрат (издержек)**, когда цены растут в силу повышения издержек на производство. Затем возросшие цены ведут к новому росту издержек на покупку всех необходимых ресурсов производства, а значит, изготовителям товаров приходится опять повышать цены. В итоге такой инфляции рост цен становится как бы самоподдерживающимся, и темпы этого роста неуклонно повышаются (рис. 13.2).

Обычно причиной инфляции издержек становится рост заработной платы, который опережает рост производительности труда, или удорожание энергии, опережающее темпы внедрения энергосберегающих технологий производства. И эта тенденция тоже была характерна для экономики России в начале XXI в.

Понятно, что инфляция — явление неприятное, и, сталкиваясь с очередным повышением цен, никто радости не испытывает. Но разве нельзя приспособиться и нормально жить и при инфляции? Почему экономисты так ратуют за жесткие меры ее подавления? Почему они считают, что инфляция — явление не только неприятное, но и просто опасное для страны?

Дело в том, что инфляцию крайне трудно держать под контролем. А когда она из-под этого контроля вырывается, то может перерасти в гиперинфляцию.

**Гиперинфляция** — ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% и это продолжается более трех месяцев подряд.



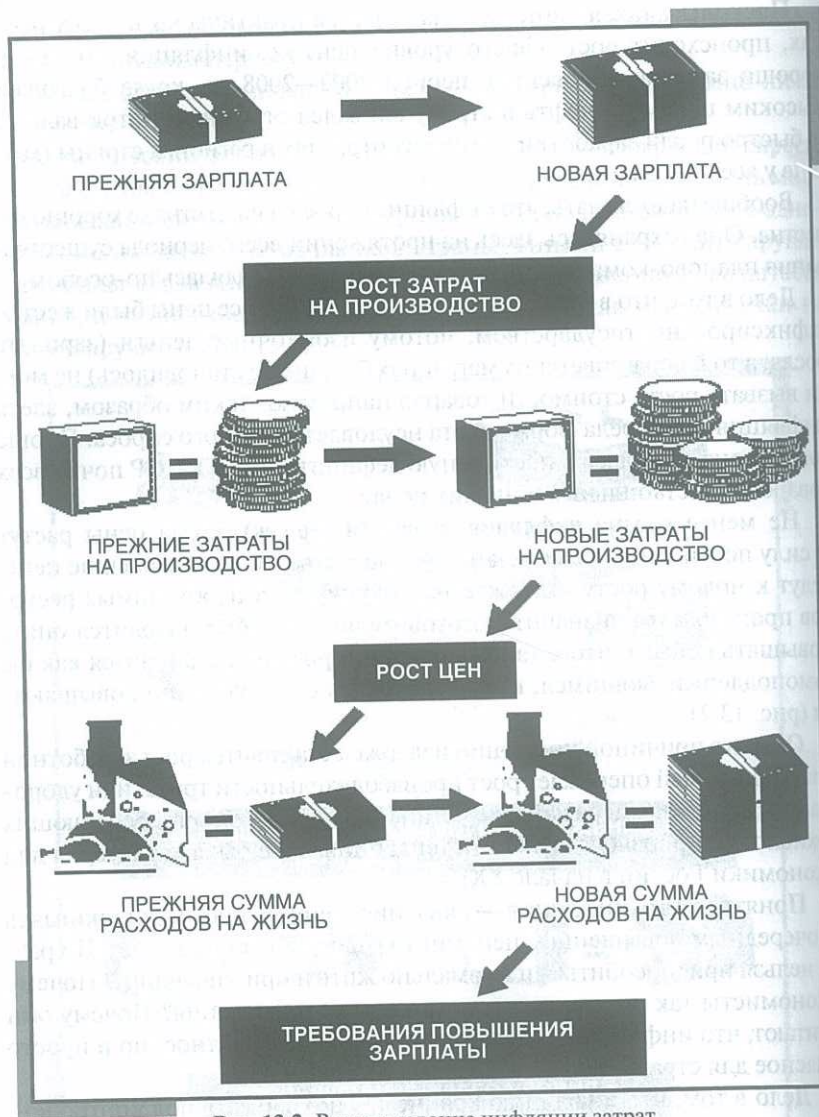


Рис. 13.2. Возникновение инфляции затрат

В нашем веке немало стран пережили гиперинфляцию (например, Германия в 1920-е гг., Боливия в середине 1880-х гг.). В этих странах темп инфляции достиг 8000%, т.е. общий уровень цен повышался за год более чем в 80 раз!

Весь огромный инфляционный опыт XX в. показывает: страна, попавшая в полосу гиперинфляции, обречена на тяжелейшие социальные и политические беды. Дело в том, что гиперинфляция для экономики примерно то же, что СПИД для человека. И такое сравнение — не просто желание найти образ поярче. Ведь СПИД сам по себе человека не убивает — он лишь разрушает важнейшую систему организма — иммунную, делая его беззащитным перед другими болезнями, которые и становятся непосредственной причиной смерти. Точно так же гиперинфляция не уничтожает экономику сама по себе.

Страна некоторое время может жить и в такой ситуации. Но инфляция разрушает важнейшие механизмы экономики, необходимые для ее нормального функционирования сегодня и развития в будущем: механизмы торговли, сбережения денег и их вложения (инвестирования) в развитие экономики.



Новый мировой рекорд побит африканским государством Зимбабве, рост инфляции в котором за 2007 г. составил 100 000%. Таковы официальные данные, распространенные Центральным статистическим управлением Зимбабве. Экономика этой страны переживает кризис уже на протяжении восьми лет. Гиперинфляция сопровождается серьезной безработицей, уровень которой составляет более 80%. Для того чтобы местными деньгами можно было хоть как-то пользоваться, они выпускаются с фантастическими номиналами. На фото — купюра номиналом в 50 000 000 зимбабвийских дол.<sup>1</sup>

Умирание торговли при гиперинфляции связано с тем, что никакие торговые сделки не могут догнать рост цен. Пока вы успеваете продать товар, издержки на получение (производство) следующей его партии

<sup>1</sup> URL : elainemeinelsupkis.typepad.com/ezmoneymatters/images/2008/04/13/picture\_14



возрастают настолько, что полученной вами выручки на это уже не хватает. Выгоднее становится не продавать товары за быстро обесценивающиеся деньги, а менять их на другие напрямую. На смену нормальной торговле приходит бартер (т.е. примитивный обмен товара на товар) со всеми его недостатками.

Умирание сбережений также происходит по вполне понятным причинам. Деньги, не потраченные сегодня, завтра уже ничего не стоят, и тогда люди тратят все свои заработки, ничего не откладывая. Если люди и фирмы не делают сбережений, а тратят все полученные доходы немедленно, то они не могут скопить крупные суммы, необходимые для покупок дорогостоящих товаров личного или производственного назначения, и им нечего положить в банк на депозит. Тогда и банки не могут выдать кредиты фирмам — не из чего.

Соответственно становится практически невозможно осуществлять коммерческие инвестиции, например строить новые предприятия или менять устаревшее или изношенное оборудование на действующих заводах. В результате при высокой инфляции (и тем более гиперинфляции) предприятия и коммерческие организации не могут найти денег для реализации долгосрочных и крупных проектов. Им либо вообще не дают денег надолго, либо требуют за пользование деньгами такую высокую плату, которая им не по карману.

Таким образом, лучший вариант экономической политики страны — жесткий контроль за величиной денежной массы. Необходимо, чтобы она росла не быстрее, чем этого требует закон обмена. Только тогда удастся постепенно понизить темпы инфляции и вернуть экономическую жизнь страны в нормальное русло, а главное — избежать падения реальных доходов граждан, т.е. их обнищания.

### 13.3. Номинальные и реальные доходы граждан и влияние на них инфляции

Выше мы уже упомянули, что инфляция ведет к росту стоимости жизни семей. Иными словами, возникает резкое различие между номинальными и реальными доходами семьи.

**Номинальный доход** — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.

**Реальный доход** — количество товаров и услуг, которое гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

Рост реальных доходов семей определяется как разница между темпами прироста в процентах номинального дохода и общего уровня цен. Так, если заработки за год вырастут на 6%, а цены — на 8%, то реальные доходы снизятся на 2% ( $1,06 : 1,08 = 0,98$ ).

От инфляции люди страдают по-разному, в зависимости от того, чем они занимаются и какие заработки получают. С этой точки зрения все семьи можно разделить на две основные группы:

- 1) семьи с фиксированными доходами;
- 2) семьи с переменными доходами.

В первую группу попадают семьи, чьи доходы не зависят от уровня трудовой активности их членов: пенсионеры, безработные, инвалиды, студенты и многодетные. К этой же группе относятся также работники отраслей, услуги которых оплачиваются по фиксированным ставкам из средств государственного бюджета, — это армия, правоохранительные органы, медицина, образование, связь, социальные службы и т.д.

Во вторую группу входят семьи, члены которых — работники производственных отраслей, а также предприниматели и творческая интеллигенция. Они обладают большими возможностями для увеличения своих доходов за счет изменения уровня трудовой активности или участия в забастовках с требованием о повышении заработной платы. Им легче замедлять или предотвращать падение своих реальных доходов.

Первыми жертвами инфляции становятся как раз семьи с фиксированными доходами, и прежде всего пенсионеры, инвалиды и многодетные. Вот почему после взрыва инфляции в России в 1992 г. на улицах наших городов появилось так много стариков, инвалидов и женщин с детьми, просящих подаяние.

Инфляция ударяет по семьям и с другой стороны: обесценивает сбережения. Если темп годовой инфляции выше, чем проценты по вкладам в банке, то реальная ценность вклада падает — на хранящуюся в банке сумму теперь можно приобрести меньше товаров и услуг, чем прежде. Например, если темп годовой инфляции 13%, а банк платит владельцу вклада 10% годовых, то ценность вклада — количество товаров, которое за эти деньги можно купить, — не возрастет, а упадет за год примерно на 2,4% ( $1 - 1,10 : 1,130$ ).

При высокой инфляции банкам вообще крайне трудно обеспечить своим вкладчикам надежную защиту от обесценения вкладов. Например, в конце декабря 2008 г. Сбербанк России предлагал вкладчикам разместить деньги на год под ставку доходности 9,75% (положил на депозит 30 тыс. руб. — получил через год 33 784 руб.). Между тем, по прогнозам Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации (далее — Минэкономразвития России), мини-



мальный ожидаемый темп инфляции на 2009 г. оценивался в 11%. Это значит, что владелец сбережений, поместив их на депозит в Сбербанк России, конечно, сократит их обесценение, которое произошло бы, если бы он хранил наличные деньги дома. Но реальная ценность его вклада к декабрю 2009 г. ни в малейшей мере не возрастет, а снизится до 29 662,17 руб. [ $30\,000 \times (1,0975 : 1,11)$ ].

Но почему же банки не дают по вкладам, прежде всего рублевым, такого уровня доходов, который уберек бы сбережения граждан от инфляционного обесценения?

Дело в том, что для выплаты вкладчикам подобных процентных доходов банки сами должны ссужать деньги под еще более высокий процент — в противном случае они не смогут рассчитаться по вкладам и получить прибыль для себя.

При инфляции, измеряемой десятками процентов в год, взять взаймы у банков столь «дорогие» деньги могут лишь очень немногие предприятия: те, цены на продукцию которых растут быстрее, чем общий уровень цен в стране, или которые имеют повышенную прибыльность за счет экспорта товаров. Но таких товаров и предприятий очень мало (иначе бы они сами сформировали новый, более высокий темп роста цен).

На все банки, на всю сумму сбережений таких заемщиков просто не хватает, и банки оказываются не в состоянии получить от кредитов столь высокий доход, который позволил бы предложить гражданам полную защиту депозитов от обесценения в силу инфляции.

Таким образом, подавление инфляции до уровня порядка 5—7% отвечает интересам большинства граждан страны.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Изменения покупательной способности денег оцениваются с помощью простой формулы

$$I_{\text{псд}} = 1 : I_{\text{ц}},$$

где  $I_{\text{псд}}$  — индекс покупательной способности денег;  
 $I_{\text{ц}}$  — индекс цен, т.е. специальный показатель, характеризующий, насколько цены повысились по сравнению с предшествующим годом.

Например, если за год цены в стране возросли на 70% (индекс цен равен 1,700), то мы можем рассчитать, что в результате этого покупательная способность денег упала более чем на 40% и составит лишь 58,8% ( $1 : 1,700$ ) от той, которая существовала на начало года.

## БЕЗРАБОТИЦА И МЕТОДЫ ЕЕ СОКРАЩЕНИЯ

### 14.1. Сущность и виды безработицы

Чем определяются численность работников, занимающихся определенным видом деятельности, и уровень их заработной платы? Это вопрос, ответ на который дает изучение закономерностей функционирования рынка труда.

С трудовой деятельностью связана и одна из общеэкономических проблем — проблема безработицы. Этим термином обозначается ситуация в стране, когда в ней есть люди, которые готовы трудиться при сложившемся уровне оплаты труда и активно ищут себе работу, но не могут ее найти.

**Безработица** — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

К макроэкономическим проблемам безработицу относят потому, что она, во-первых, порождается процессами, происходящими в масштабах всей экономики страны, а во-вторых, сама оказывает влияние, ощущаемое в масштабах всего хозяйства страны.

Практически в мире невозможно найти страну, где нет той или иной разновидности безработицы, и Россия не исключение. Угроза безработицы всегда стоит за плечами любого



На этой фотографии — очередь безработных на бирже труда во времена Великой депрессии (экономического кризиса) 1930-х гг. Но сегодня эта картинка в США опять очень актуальна: в декабре 2008 г. без работы был уже каждый 16-й из числа работоспособных американцев



наемного работника, и надо представлять, откуда она возникает, сколько длительной может быть и как с ней нужно бороться.

Чтобы проанализировать проблемы безработицы, необходимо прежде всего четко определить, кого считать безработным. Критерии признания человека безработным обычно устанавливаются законом или правительственными документами и могут несколько различаться по странам.

Как правило, во всех определениях присутствует несколько признаков:

1. Трудоспособный возраст, т.е. человек должен быть старше минимального возраста, с которого законом данной страны разрешается работа по найму, но младше возраста, по достижении которого назначается пенсия по старости. Например, подросток до трудоспособного возраста или мужчина старше 60 лет (в России) не может считаться безработным даже в том случае, если он хочет работать, но найти место не может.
2. Отсутствие у человека постоянного источника заработка в течение некоторого времени (например, месяца).
3. Доказанное стремление найти работу (например, обращение его в службу занятости и посещение тех работодателей, к которым его направляют на собеседование сотрудники этой службы).

Только тот, кто отвечает этим признакам, считается действительно безработным и учитывается при определении общего уровня безработицы в стране, т.е. доли безработных в общей численности ее рабочей силы.

Обычно принято выделять следующие виды безработицы:

- фрикционную;
- структурную;
- циклическую.

**Фрикционная безработица** существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному с предприятия или покинувшему его по собственной воле, требуется некоторое время для того, чтобы перейти на новое рабочее место, — оно ведь должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты, а нередко и по многим другим критериям. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу.

Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, выросшие

детей, и др.). Такие «новички» также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу нормальным и не вызывающим тревоги явлением (тем более что она обычно носит кратковременный характер — человек ищет работу недолго). Более того, поскольку фрикционная безработица отражает свободу выбора людьми места работы, она просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Можно выделить несколько основных причин роста уровня фрикционной безработицы:

1. Неосведомленность людей о возможностях найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты. Человек может искать работу, не зная конкретно, какая фирма нуждается в услугах именно такого работника, как он.
2. Факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не смог найти работу в своем городе и узнал, что в другом городе есть фирма, которая нуждается именно в таких работниках, как он. Однако он не может получить эту работу, так как для этого ему нужно переселиться в другой город, что затруднено неразвитостью рынка жилья или необходимостью получить административное разрешение на проживание в другом городе (прописку). Именно такая ситуация характерна для России, что не самым выгодным образом отличает отечественный рынок труда от рынка труда, скажем, США. Американские работники переезжают из города в город без всяких трудностей, поскольку в этой стране существует хорошо развитый рынок жилья, а требование прописки, или регистрации, не существовало никогда.
3. Особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в странах, граждане которых предпочитают не менять место проживания, т.е. отличаются пониженной мобильностью. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются перетоки рабочей силы между регионами, где рабочих мест не хватает.

**Структурная безработица** возникает в стране в результате технического прогресса, сокращающего спрос на одни профессии и увеличивающего на другие. Иными словами, структурная безработица порождается невозможностью трудоустройства из-за различий



в структуре спроса и предложения рабочей силы на рынках труда разных профессий.

Такая безработица куда болезненнее для людей, чем фрикционная, — ее возникновение означает, что многим придется осваивать новые профессии и неизвестно, будут ли они в дальнейшем получать столько же, сколько получали благодаря своей прежней профессии.

Избежать структурной безработицы невозможно — технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (так, на наших глазах родились мощные отрасли по производству персональных компьютеров, лазерных дисков и волоконной оптики). В результате существенно меняется структура спроса на рабочую силу, и те, чьи профессии не нужны (более в прежнем объеме, оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Структурная безработица при всей своей болезненности также не должна вызывать особой тревоги в стране, но лишь в случае, если общее число свободных мест не сильно уступает числу людей, ищущих работу, хотя и имеющих другие специальности. Если же рабочих мест вообще меньше, чем безработных, тогда дело плохо. Это означает, что в стране возникла третья, самая неприятная форма безработицы — циклическая.

**Циклическая безработица** возникает в странах, переживающих общий экономический спад. Это ведет к тому, что кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживают почти все фирмы, начинающие увольнять работников почти одновременно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных.

Сейчас угроза циклической безработицы нависла и над экономикой России. Причина — чрезмерное развитие в прошлом отраслей по производству оружия, а также неконкурентоспособность многих видов отечественных товаров по сравнению с импортными. В новой российской экономике предприятия, производившие такую продукцию, оказались ненужными, и над их работниками нависла серьезная угроза безработицы.

Таким образом, возникновение безработицы связано с различными причинами (рис. 14.1), и сократить ее можно лишь за счет создания условий, способных ослабить влияние той или иной из этих причин.

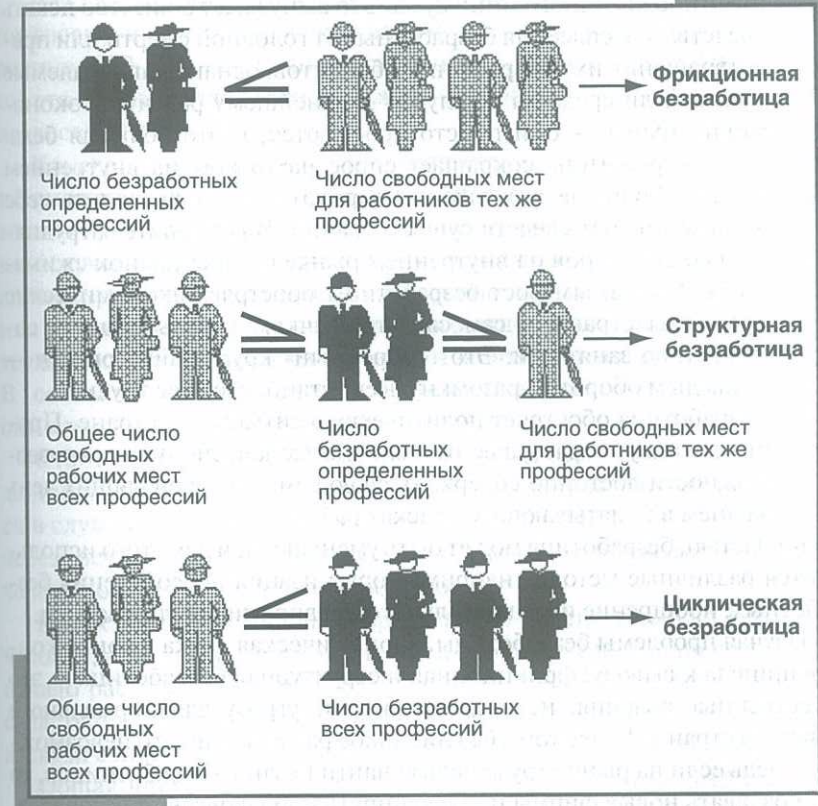


Рис. 14.1. Причины возникновения безработицы различных видов

## 14.2. Понятие полной занятости и методы сокращения безработицы

Необходимость для любой страны стремиться к сокращению безработицы до экономически рационального минимума порождается рядом причин.

1. Человек — экономический ресурс особого типа. Если он сейчас не востребуется экономикой, его нельзя зарезервировать и «положить в холодильник» до лучших времен. Потерянное рабочее время невосстановимо, и при этом, даже не работая, человек должен иметь возможность потреблять жизненные блага не



ниже прожиточного минимума. Это вынуждает общество искать средства для спасения безработных от голодной смерти или предотвращения их превращения в бандитов, однако направляемые на эти цели средства не служат дальнейшему развитию экономики страны — они просто проедаются, и это большая беда.

2. Рост безработицы сокращает спрос на товары на внутреннем рынке. Люди, не получающие зарплату, могут позволить себе лишь минимум средств существования. В результате затрудняется сбыт товаров на внутреннем рынке страны (рынок сжимается). Тем самым рост безработицы обостряет экономические проблемы страны и сам служит толчком к дальнейшему сокращению занятости. Этот «порочный» круг крайне опасен — с каждым оборотом разомкнуть его становится все труднее.
3. Безработица обостряет политическую ситуацию в стране. Причиной тому — растущее озлобление людей, лишившихся возможности достойно содержать свою семью и проводящих день за днем в изматывающих поисках работы.

К счастью, безработица может быть уменьшена, и для этого используются различные методы, например организация переобучения безработных, поощрение индивидуального предпринимательства и т.д.

Изучая проблемы безработицы, экономическая наука в конце концов пришла к выводу: фрикционная и структурная безработица — это естественные явления, не представляющие угрозу для нормального развития страны. Более того, без них такое развитие просто невозможно — ведь если на рынке труда нельзя найти незанятых работников, то как создавать новые фирмы или расширять производство тех товаров, которые пользуются на рынке повышенным спросом?

Кроме того, наличие безработицы заставляет людей опасаться потери своего рабочего места и побуждает их трудиться более производительно и качественно. С этих позиций безработицу вполне можно назвать стимулом к лучшей работе (ведь в Древнем Риме, где родилось слово «стимулус», им обозначали заостренную палку, которой кололи вьючных ослов, чтобы они шли быстрее). И поэтому полная занятость, как ее сегодня понимают в большинстве развитых стран мира, — это ситуация, когда существует фрикционная и структурная безработица, но нет безработицы циклической.

**Естественная норма безработицы** — ситуация, когда в стране существует только фрикционная и структурная безработица.

Соответственно уровень полной занятости определяется уравнением

Полная занятость = Рабочая сила  $\times$  (1 – Естественная норма безработицы).

Для каждой страны естественная норма безработицы складывается по-своему, и единого значения для нее не существует. Например, в середине 1970-х гг. американские экономисты считали, что для их страны эта норма составляет порядка 4%. В середине 1980-х гг. эти оценки возросли до 6,5–7%.

Какова естественная норма безработицы для России, сегодня не сможет сказать ни один серьезный ученый-экономист. Нам еще только предстоит экспериментально нащупать эту величину. Во всяком случае в условиях устойчивого роста экономики в 2002–2007 гг. доля безработных составляла 2,3% экономически активного населения страны, или 1,707 млн. Кроме того, еще 5,6 млн человек, т.е. 7,5% трудоспособного населения не имели занятия, но активно его искали. В соответствии с методологией Международной организации труда они классифицировались как безработные.

Стоит отметить, что в указанные годы в России наблюдалась тенденция к увеличению, с одной стороны, числа граждан, обращающихся в службу занятости населения, а с другой — тех, кто нашел работу через государственные службы занятости. Так, за это время из 6,5 млн человек более 50% нашли новую работу.

К середине 2008 г. число безработных в России упало до 1,396 млн человек, а потом, в силу начавшегося экономического кризиса, вновь начало расти и в декабре 2009 г. достигло 2,1 млн человек. Это было следствием того, что с началом кризиса много людей были уволены в связи с ликвидацией организаций либо сокращением их штатов.

Общая численность безработных граждан России в 2010 г. составит 6,3 млн человек — 8,6% экономически активного населения. Такой прогноз в конце 2009 г. озвучил, выступая в Совете Федерации, вице-премьер Российской Федерации Александр Жуков. При этом, по его словам, число официально зарегистрированных безработных в 2010 г. составит 2,2 млн человек — 3% экономически активного населения.

«Основной вклад» в рост безработицы внесли машиностроение, металлургия, химическая промышленность, грузоперевозки и строительство. По прогнозу Минэкономразвития России, число неработающих за 2009 г. год могло увеличиться еще на 1 млн человек. И в итоге за 2009 г. число безработных выросло на треть. Максимальное же число их в России было зафиксировано в феврале 2009 г. — 7,1 млн человек. После этого безработица снижалась семь месяцев подряд — до 5,764 млн человек в сентябре. А на 2010 г. специалисты опять прогнозируют ее рост.



В этой ситуации Правительство Российской Федерации было вынуждено принять меры для снижения напряженности на рынке труда и сохранения социальных завоеваний последних нескольких лет. В частности, отдельным регионам предоставили право разрабатывать и реализовывать дополнительные мероприятия для снижения напряженности на рынке труда этих субъектов Федерации. К таким мероприятиям относятся:

- опережающая переподготовка работников, находящихся под риском увольнения;
- мероприятия по содействию их переезду в другую местность в целях трудоустройства и обучения;
- программы развития общественных и временных работ для граждан, временно не имеющих работы, и др.

Был увеличен и максимальный размер пособия по безработице: с 1 января 2009 г. оно составило 4,9 тыс. руб. вместо планировавшихся ранее 3,4 тыс. руб. (минимальное пособие по безработице в 2009 г. составило 850 руб.). При этом граждане, уволившиеся по собственному желанию и зарегистрированные в службе занятости с 1 января 2009 г. в качестве безработных, обрели право так же, как и те, кто был уволен в связи с ликвидацией организации или сокращением штата работников, в течение 12 месяцев получать пособие в зависимости от среднего заработка по последнему месту работы, но не свыше соответственно 4,9 тыс. руб.

Кроме того, в декабре 2008 г. Правительство Российской Федерации приняло решение о том, что оказавшийся без работы россиянин, желающий открыть свое дело, может получить одновременно годовую сумму причитающегося ему, согласно стажу, пособия по безработице. При этом расчет мог производиться, исходя как из минимального размера пособия (850 руб.), так и из максимального размера (4,9 тыс. руб.).

Согласно последнему решению правительства, сообщил вице-премьер Александр Жуков, 12-кратный размер пособия теперь будет рассчитываться по максимальной планке. Таким образом, будущий предприниматель сможет одновременно получить порядка 60 тыс. руб. на открытие собственного дела<sup>1</sup>.

## ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Только тот, кто отвечает этим признакам, считается действительно безработным и учитывается при определении общего уровня безработицы в стране, т.е. доли безработных в общей численности ее рабочей силы. Этот показатель определяется следующим образом:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность рабочей силы}} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Число граждан, имеющих работу} + \text{Число безработных}}$$



## РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

### 15.1. Государство — защитник экономических свобод

В предыдущих главах мы не раз говорили об активном участии государства в экономических процессах: организации денежного обращения, регулировании рынка труда или поддержке беднейших граждан. Но реальный круг экономических функций государства еще шире, и тема эта всегда является предметом ожесточенных споров экономистов, политиков, коммерсантов.

Долгий и непростой путь экономического развития привел людей к пониманию того, что гражданам любой страны для проявления стремления к активной хозяйственной деятельности и ее осуществления необходимы следующие свободы:

- распоряжаться результатом своего труда;
- предпринимательства;
- заключения сделок (что требует четко определенных правил владения собственностью).

В чем реально состоят эти свободы и каково их значение для хозяйственной жизни общества?

**Свобода распоряжаться результатом своего труда** означает, что человек имеет право на владение, пользование и распоряжение теми благами, которые он создал своим трудом или приобрел на заработанные деньги.

Иными словами, это та основа, на которой формируется личная и частная собственность. Если в стране такой экономической свободы нет, значит, здесь человек человеку — враг. Ведь когда право распоряжения результатом своего труда не гарантировано обществом и не защищено законом и правоохранительными органами, этот результат любой может отобрать.

**Свобода предпринимательства** — право самостоятельно выбирать

принимателю никто не вправе диктовать, какие блага и каким способом производить, — это решает только он. Лишь при этом условии человек может принимать на себя ответственность за результаты своей деятельности.

**Свобода заключения сделок** — право человека самостоятельно выбирать, кому и на каких условиях продавать созданные им блага и у кого, на каких условиях покупать ресурсы производства. Именно это право является главным условием развития торговли и бизнеса вообще, поскольку только при его наличии человек действительно полностью волен в своей хозяйственной деятельности и может принять на себя весь риск ее осуществления.

Любая свобода требует защиты, а иначе ее отбирают силой. Такая защита свобод, в том числе и экономических, т.е. их гарантия — главная и постоянная задача любого государства (рис. 15.1).

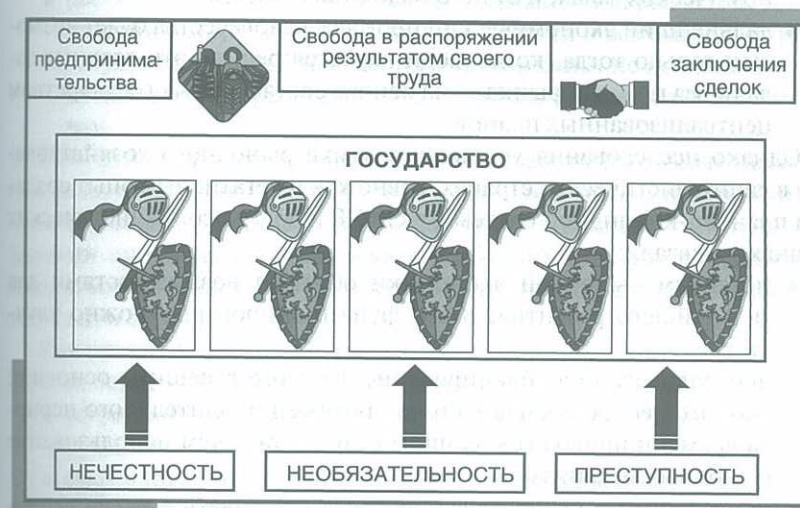


Рис. 15.1. Государство — защитник экономических свобод

Решения одной только задачи защиты экономических свобод было бы достаточно, чтобы отнести государство к числу важнейших участников экономической жизни страны. Но реально круг задач, которыми занимается государство, значительно шире — это связано с тем, что рыночные механизмы обладают определенными несовершенствами (слабостями). Эти несовершенства рынка порождают последствия, устранять которые приходится государству.



## 15.2. несовершенства рынка и их последствия

Итоги долгого развития экономической теории в части исследования достоинств и недостатков рыночных механизмов можно свести к двум простым утверждениям:

- 1) рынок способен решать главные экономические проблемы, хотя и не идеально;
- 2) рынок принципиально не способен решать ряд задач, важных для общества.

Осознание этих истин потребовало от человечества немалого труда и далось совсем непросто. Например, идеологи командной системы утверждали следующее:

- после создания крупного машинного производства рынок исчерпал свои возможности рационального решения главных экономических задач, и от него надо отказываться;
- дальнейший экономический прогресс человечества будет возможен только тогда, когда люди научатся решать эти главные задачи без помощи рынка — на основе составляемых государством централизованных планов.

Однако исследования ученых, практика рыночного хозяйствования в капиталистических странах, равно как и негативный опыт создания плано-командной системы в СССР и других социалистических странах, показали:

- механизм рыночной экономики обладает возможностями для дальнейшего развития, и его функционирование можно улучшить;
- централизованное планирование не может решить основные экономические проблемы и на протяжении длительного периода времени приводит к худшим результатам, чем использование рыночных механизмов.

Иными словами, рынок вовсе не стоит списывать в архив экономической истории. Его можно и далее успешно использовать на благо человечеству — надо лишь научиться компенсировать его слабости (несовершенства) и смягчать последствия порождаемых этими слабостями ошибок.

**Слабости (несовершенства) рынка** — неспособность рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.

Причины слабостей рынка заключаются в том, что в реальной жизни никогда не удастся соблюсти все те условия, которые позволя-

ют рыночным механизмам успешно решать главные экономические проблемы общества.

Назовем наиболее важные из них:

- никто из продавцов или покупателей не должен иметь возможности влиять на формирование цен в большей мере, чем остальные участники рынка (но мы уже говорили, что многие рынки в большей или меньшей мере монополизированы);
- среди продавцов, с одной стороны, и покупателей — с другой, не должно существовать сговоров с целью обеспечения для себя более выгодных условий сделок, чем можно было бы добиться при совершенной конкуренции (но такие сделки в реальности встречаются очень часто);
- всем участникам рынка должна быть доступна полная информация о положении дел на нем (кто, что, где, когда и по какой цене продает);
- все издержки по любой сделке должны покрываться только участниками, и им же должны доставаться и все выгоды от нее;
- государство или общественные организации не должны вмешиваться в работу рынка по политическим или религиозным мотивам.

Если эти идеальные для безошибочной работы рыночных механизмов условия не соблюдаются, то и механизмы рынка неизбежно начинают работать с ошибками. Тогда страна сталкивается с экономическими проблемами, и возникает необходимость для правительства вмешаться в хозяйственную деятельность. Так появляется смешанная экономическая система.

Как правило, в условиях смешанной экономической системы государство берет на себя решение нескольких задач:

- устранение последствий, порождаемых слабостями (несовершенствами) рынка;
- смягчение неравенства доходов и богатства за счет их частичного перераспределения.

**Устранение последствий, порождаемых слабостями (несовершенствами) рынка.** Слабости (несовершенства) рынка проявляются в следующем:

- в возможности монополизации;
- трудности создания общественных благ на коммерческой основе;
- возникновении внешних эффектов или внешних затрат;
- образовании социально неприемлемых различий в уровнях доходов граждан.



1. Монополизация рынка. Рыночный механизм сам по себе не может помешать той или иной фирме занять главенствующее положение на рынке определенного товара. При этом такая позиция фирмы может быть достигнута в силу либо экономического преимущества, либо различных сговоров или уничтожения конкурентов.

Монополизация рынка за счет экономического преимущества той или иной фирмы может возникнуть, если эта фирма смогла предложить покупателям наиболее выгодное им соотношение «цена — качество» по своим товарам. Основой такого преимущества обычно служит внедрение более совершенных технологий производства или методов организации производства и сбыта товаров.

Если итогом такой деятельности фирмы становится захват подавляющей доли рынка, то в этом нет ничего опасного — ведь здесь рыночный механизм успешно решает свою главную задачу: обеспечивает наилучшее распределение ограниченных ресурсов. Действительно, в такой ситуации наибольшая доля ресурсов достается фирме, победившей в конкурентной борьбе за счет наилучшего использования ограниченных ресурсов и достижения на этой основе минимальных затрат или наивысшего качества.

И то и другое хорошо для потребителей, а потому оснований для вмешательства государства здесь нет. Если же такая фирма попытается использовать свое господство на рынке для завышения цен, то тем самым она создаст условия, позволяющие другим фирмам — даже имеющим более высокие издержки — выжить за счет предложения покупателям более низких цен.

**Монополизация рынка** за счет сговора или уничтожения конкурентов — совсем иное дело. Такая ситуация возникает, когда господство на рынке одной или нескольких фирм является следствием не лучшей технологии или организации производства, а следствием сговора нескольких крупнейших фирм между собой, вытеснения остальных конкурентов с рынка или поглощения их. В этом случае хозяевами рынка вовсе не обязательно становятся фирмы, обеспечивающие наиболее эффективное использование ограниченных ресурсов, а просто самые крупные или ловкие в уничтожении соперников. В этом случае производственные ресурсы распределяются хуже, чем могло бы произойти на немонаполизированном рынке (они попадают в руки не самых успешных фирм).

Монополизация рынка — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема про-

даж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.

2. Трудности создания общественных благ на коммерческой основе. Большинство благ люди потребляют по принципу исключительности, т.е. если потребляет один человек, то другой этого сделать уже не может. Однако в ассортименте человеческих нужд есть такие блага, которые нельзя потреблять по принципу исключительности, — они равно доступны всем. Такие блага называются общественными.

Простой пример общественного блага — правовая система общества, т.е. законы и способы обеспечения их исполнения. Эта система призвана оберегать от произвола всех граждан страны и гарантировать равное соблюдение их интересов. Подобная организация общественной жизни дает всем гражданам равные исходные возможности, и потому услуги по созданию и обеспечению соблюдения законов полезны людям, т.е. являются благом.

Вместе с тем представить себе коммерческий способ создания и продажи таких услуг (например, «защищаем от ограбления только этого гражданина, поскольку он за это заплатил») в нормальном обществе просто невозможно. Подобные ситуации характерны для криминализованных стран, где государство слабо, а потому и люди, и фирмы ищут защиты от бандитов или вынуждены добиваться вроде бы гарантированных им законом прав путем подкупа коррумпированных чиновников. С подобным «криминальным правопорядком» хорошо знакомы жители не только России, но и юга Италии, а также стран Латинской Америки, Африки и некоторых азиатских государств.

В большинстве стран мира «криминальный правопорядок» уничтожен правовой системой, которая поддерживается силой государства. Именно для получения такого общественного блага, для того, чтобы закон равно защищал всех, а не только тех, кто оплатил мафии «крышу», люди готовы согласиться на вмешательство государства в жизнь общества.

**Общественные блага** — товары или услуги, которыми люди пользуются совместно и которые не могут быть закреплены в чьей-то частной собственности.

Ассортимент общественных благ огромен. Сюда относятся услуги армии, милиции, проверка доброкачественности поступающих из-за рубежа продуктов питания и лекарств, аварийные службы для чрезвычайных ситуаций, службы профилактики эпидемий и т.д. Все это удобнее делать с помощью государства, чем на рыночной основе.



3. Возникновение внешних эффектов или внешних затрат. Такая ситуация характерна, например, для производств, загрязняющих окружающую среду. Химический комбинат загрязняет через атмосферные выбросы окружающую территорию, и от этого болеют дети в близлежащем городе. Это никак не волнует дирекцию комбината, зато очень заботит родителей этих детей — им бы хотелось, чтобы комбинат поставил мощные очистные сооружения и перестал загрязнять воздух.



Эта фотография сделана в Москве — одном из городов России с наиболее загрязненным атмосферным воздухом<sup>1</sup>.

Источниками загрязнения атмосферы на территории Москвы являются 31 тыс. промышленных и строительных объектов (в том числе 2,7 тыс. автотранспортных хозяйств), 13 тепло- и электростанций и их филиалы, 63 районные и квартальные тепловые станции, более 1 тыс. мелких отопительных котельных, а также более 3 млн единиц автотранспорта. В результате ежегодно в атмосферу выбрасывается около 1 млн т загрязняющих веществ. Основным источником поступления загрязняющих веществ в атмосферу является автотранспорт. Непрерывающийся рост численности автопарка привел к тому, что его доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферу превышает 87% от общего объема по городу. Количество загрязняющих вредных веществ от автотранспорта составляет 120 кг в год на одного жителя<sup>2</sup>.

Однако жители этого города никоим образом не участвуют в управлении комбинатом или формировании цен на его продукцию. Следовательно, в рамках стандартных коммерческих процедур их интерес рынок не может быть учтен. Покупатели химической продукции так-

<sup>1</sup> URL : [sredstvo.narod.ru/moscow\\_smog.jpg](http://sredstvo.narod.ru/moscow_smog.jpg).

<sup>2</sup> URL : [www.vesteco.ru/envir.html](http://www.vesteco.ru/envir.html).

же не заинтересованы в дополнительных затратах на очистку воздуха, поскольку это вызовет удорожание покупаемого ими товара. В результате загрязнение воздуха над жилыми кварталами оказывается как бы «внешним» эффектом, посторонним по отношению к рынку химической продукции, и потому никак не учитывается в формировании цен на нем. Это, естественно, сердит жителей пострадавшего города, и они начинают требовать от правительства «навести порядок», учесть их интересы, т.е. заставляют его вмешаться в обычные рыночные процессы.

**Внешние (побочные) эффекты** — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести (или могут получить) людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага.

Если загрязнение полей атмосферными выбросами промышленности — пример отрицательного внешнего эффекта, то улучшение освещения улиц вечером за счет реклам и витрин магазинов — пример положительного внешнего эффекта. Но этот эффект никак не сказывается на взаимоотношениях владельцев магазинов и покупателей в них. А значит, также не может быть учтен рынком при регулировании распределения ограниченных ресурсов (в данном случае — ресурсов, используемых для производства товаров, которые продаются в магазинах с хорошо освещаемыми витринами и световой рекламой).

Иными словами, внешние (побочные) эффекты некоторых видов хозяйственной деятельности для общества в целом могут иметь большое значение, но рынком не учитываются и потому не могут влиять на то, как он распределяет ограниченные ресурсы. Если рыночные решения принимаются без учета всех издержек и выгод, связанных с производством и потреблением определенного типа благ, то эти решения оказываются далекими от совершенства. Более того, недоучет внешних эффектов означает игнорирование потерь или выгод некоторых групп граждан или фирм, а это может породить общественные конфликты.

Вот почему государство вынуждено вмешиваться в решение проблемы внешних эффектов хозяйственной деятельности, компенсируя несовершенство рынка, его неспособность учитывать такие эффекты и находить наилучшие решения для подобного рода ситуаций.

**Смягчение неравенства доходов и богатства.** Как мы уже обсуждали выше, неравенство доходов и богатства порождается рыночным механизмом повсеместно и ежечасно. И сам этот механизм совершенно не нацелен на преодоление слишком больших различий в благосостоянии граждан.

Изменить эту ситуацию можно несколькими способами.



1. Самый прямой и на первый взгляд самый простой — изъять у наиболее богатых граждан часть их доходов и богатства и распределить собранные средства между беднейшими гражданами страны.

Этот способ вполне разумен, но практическое его использование всегда порождает массу проблем, что мы и наблюдаем сегодня во всем мире, в том числе и в России. Назовем только некоторые из них.

Во-первых, изъятие достаточно большой доли доходов может отбить охоту к деятельности у наиболее экономически активных (а зачастую именно потому много зарабатывающих) граждан. Действительно, какой смысл работать особенно интенсивно или рисковать, создавая фирмы, если государство все равно отнимет почти весь полученный доход? Но если самые экономически активные или одаренные граждане перестанут работать в полную силу, то в итоге все общество начнет производить меньше благ и сумма совокупных доходов населения упадет.

Во-вторых, изъятие на цели перераспределения очень большой доли доходов может привести к тому, что граждане с самыми высокими доходами начнут прятать их от государства, пускаясь на те или иные (в том числе противозаконные) ухищрения. Именно так происходит сейчас в России, где за последние годы чрезвычайно развилась теневая экономика (по некоторым оценкам, к середине 1990-х гг. ее доля в общем объеме производства страны достигла 25—50%). А между тем развитие теневой экономики всегда и везде ведет к росту взяточничества и укреплению мафии, что разрушает все устройство государства (такого рода процессы очень хорошо известны в странах Латинской Америки, где нередко уже невозможно провести грань между мафией и государством).

**Теневая экономика** — хозяйственная деятельность, осуществляемая таким образом, чтобы не платить налоги государству.

И наконец, получение беднейшими гражданами денег от государства просто «за то, что они бедные» часто ведет к возникновению иждивенчества: люди начинают считать само собой разумеющимся, что они могут особенно и не стараться заработать — все равно государство «подбросит на жизнь». С этой проблемой сейчас остро столкнулись Соединенные Штаты, где образовались крупные группы населения, привыкшие поколениями не работать и жить на социальные пособия.

2. Более сложный, но экономически более рациональный способ смягчения неравенства в доходах и богатстве семей — создание как можно более равных стартовых условий для начала трудовой деятельности.

Самый очевидный пример таких мер — это всеобщее бесплатное школьное образование. Если бы такая возможность не обеспечивалась государством и школьное образование было только платным, то получить образование и шансы на высокие доходы в будущем могли бы лишь дети из состоятельных семей. Дети бедняков были бы обречены, даже при наличии у них больших природных способностей, заниматься во взрослой жизни только низкоквалифицированной (а значит, и малооплачиваемой) работой. И тогда неравенство доходов стало бы уделом определенных семей навсегда (вспомним, сколько об этом написано в русской литературе XIX — начала XX в.).

Создание системы бесплатного всеобщего школьного образования выпадает из рыночного механизма, требующего платить за все жизненные блага, но зато оно дает всем детям равные стартовые условия, во всяком случае с точки зрения возможности проявления своих дарованных природой умственных способностей.

Однако этого мало — необходимо устранять и другие барьеры, затрудняющие людям равный старт на рынке труда и в бизнесе. Как же государство может этого добиться?

Прежде всего необходимо не допускать дискриминации при найме на работу по этническим или иным признакам. Это весьма актуально для России, где в городах с наивысшей экономической активностью и наибольшими заработками часто невозможно найти работу только потому, что человек приехал из другой местности и у него нет регистрационной отметки в паспорте (получить ее до последнего времени можно было лишь при уплате большого регистрационного сбора в пользу города).

В идеале желательно помогать еще и начинающим предпринимателям, поскольку выходцы из беднейших семей просто не могут собрать сумму, достаточную для начала собственного дела. Вот почему во многих развитых странах мира существуют специальные программы государственной поддержки начинающих предпринимателей (например, создаются так называемые бизнес-инкубаторы — центры, где начинающие предприниматели могут почти бесплатно получить место для своего офиса и консультации специалистов).

Способ ликвидации неравенства в доходах за счет поощрения трудовой и предпринимательской активности граждан — самый эффективный, но и самый трудный для реализации. Именно поэтому пока еще большинство даже самых развитых стран мира вынуждено пользоваться наиболее прямолинейным методом сглаживания различий в благосостоянии — изъятием части доходов граждан с помощью си-



стемы прогрессивного налогообложения и использованием собранных средств для оплаты программ социальной помощи беднейшим слоям населения (то, о чем мы уже говорили выше).

Таким образом, основные функции современного государства в сфере экономики весьма многообразны (рис. 15.2).

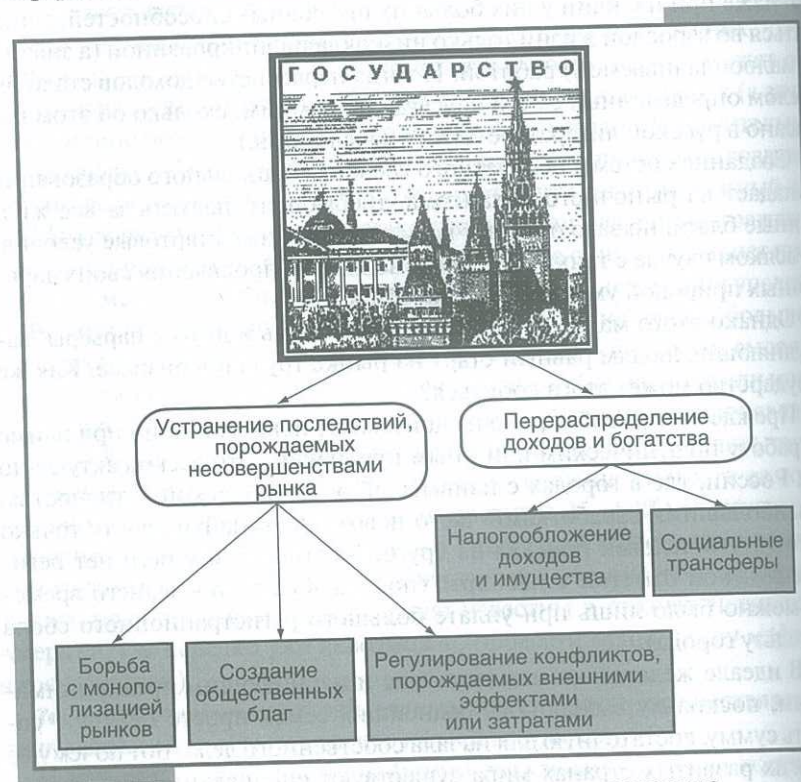


Рис. 15.2. Основные функции современного государства в смешанной экономической системе

## ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ И НАЛОГОВ

### 16.1. Источники финансирования государственных расходов

Для того чтобы исполнять те функции, которые были рассмотрены нами выше, государству в лице правительства нужны денежные средства. Главным источником этих средств является налогообложение доходов и имущества граждан, фирм и иных организаций.

Налогообложение — механизм изъятия части доходов граждан и фирм в пользу государства для решения общенациональных задач.

Налогообложение может быть осуществлено различными способами, и выбор наилучшего способа — одна из сложнейших экономических проблем, которую каждой стране приходится решать самостоятельно. Что касается размера налогообложения, то он зависит от задач, которые общество возлагает на государство. Чем серьезнее эти задачи, тем большая сумма средств нужна государству на их решение и тем тяжелее будет в стране налоговое бремя.

Каждая страна вынуждена решать в сфере налогообложения две основные проблемы:

- 1) как лучше собирать налоги;
- 2) сколь велики могут быть налоги.

**Механизмы налогообложения.** Способы сбора налогов совершенствовались человечеством тысячелетиями. Скажем, еще во времена Римской империи государство начало взимать налоги как прямые, так и косвенные.

Когда мы говорим о прямом налоге, то имеем в виду сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации. Размер этого сбора может зависеть от различных факторов, но чаще всего он устанавливается в зависимости от размера доходов или стоимости имущества.



Примером прямого налога может служить подушная подать, т.е. налог, взимаемый с каждой «живой души». Это предок нынешнего подоходного налога, который обязаны платить все граждане.

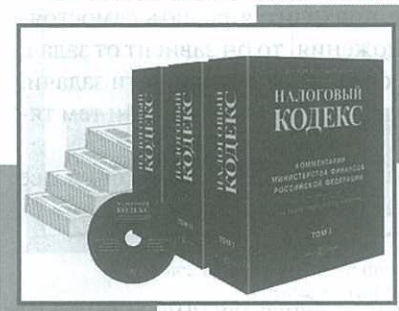
**Косвенный налог** — механизм иного рода. Такой сбор в пользу государства берется с граждан или хозяйственных организаций только при осуществлении ими определенных действий. Скажем, в нынешней российской действительности косвенными налогами являются акцизы на отдельные виды товаров (в частности, табачные, ювелирные и винно-водочные изделия) или налоги на продажу жилья.

**Акциз** — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.

Как мы уже упоминали выше, акцизные налоги широко распространены во всем мире и нередко составляют немалую часть той конечной цены, которую уплачивает за товар покупатель. Например, в России на 2008 г. были утверждены такие ставки акцизов:

- за 1 л этилового спирта — 25,15 руб.;
- за 1 л алкогольной продукции крепостью свыше 9% — 173,5 руб.;
- на пиво крепостью свыше 8,6% — 8,94 руб.;
- за 1 тыс. сигарет с фильтром — 120 руб.

Использование акцизных налогов (особенно когда оно сочетается с разумной экономической политикой в других сферах) позволяет укрепить бюджет и дать стране средства для развития. Яркий пример тому — мероприятия по укреплению государственного бюджета, которые успешно проводил в России на пороге XX в. министр финансов граф Сергей Юльевич Витте.



Эти три увесистых тома — комментарии Минфина России к НК РФ, разъясняющие, как надо понимать и исполнять его требования, чтобы не быть обвиненным в налоговых преступлениях, карающихся в России многолетними сроками тюремного заключения

Современные налоговые механизмы крайне разнообразны (только в России используется примерно 40 различных налогов) и регулируются специальным законом — Налоговым кодексом Российской Федерации (далее — НК РФ). Некоторые налоги по своей экономической природе достаточно специфичны

и скорее напоминают цены. К этой категории особенно близка государственная пошлина.

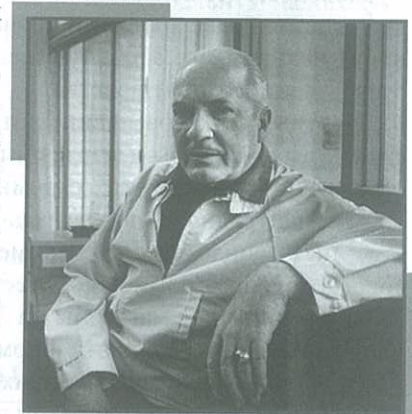
**Пошлина** — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг или выдачу разрешения на осуществление определенной деятельности. Например, государство берет с россиян пошлину в следующих случаях:

- за оформление свидетельств о браке и рождении детей;
- выполнение процедуры расторжения брака;
- подтверждение права на получение наследства;
- принятие жалобы к рассмотрению в суде и т.п.

Практически эти пошлины оплачивают те услуги, которые государственные службы оказывают обращающимся к ним гражданам, а само государство действует как один из продавцов услуг на рынке. В форме пошлины взимаются налоги с иностранных и российских фирм за право ввоза и продажи на территории России товаров иностранного производства.

**Масштаб налоговых изъятий.** Система налогообложения имеет древние корни, и опыт человечества в этой сфере огромен. По сей день не утихают споры о том, как лучше устроить налоговую систему и каковы должны быть уровни ставок налогообложения.

С одной стороны, чем большую долю доходов граждан и фирм государство концентрирует в своих руках, тем лучше оно может помочь социально незащищенным группам граждан активнее поддержать развитие в стране образования, здравоохранения и науки. С другой стороны, имеющийся мировой опыт показывает, что чем сильнее налоговый гнет на экономику, тем хуже она развивается. Проблема уровней налогообложения чрезвычайно остра и для России. Нет года, чтобы на заседаниях законодательных и исполнительных органов власти не возникало острейших споров о том, как изменить налоги и способы их сбора. Споры идут прежде всего об общем уровне налогообложения.



Знаменитый американский писатель-фантаст Роберт Хайнлайн в своем романе «Луна жестко стелет» очень четко выразил мнение многих людей о налогообложении: «Власть учреждать налоги, будучи однажды дана, предела не имеет»



Многие российские предприниматели, экономисты, политики считают, что уровень налогообложения в нашей стране чрезмерно высок и это убивает у людей стимул к труду и предпринимательской деятельности. Действительно, в нашей стране отношение общего объема обязательных платежей к ВВП равно 35—36%. Но если отбросить налоги с нефтедобывающих компаний, налоговая нагрузка на экономику составит примерно 27,4%.

Это довольно много по международным меркам, хотя и не является мировым рекордом: например, в США аналогичный показатель составляет 26,8%, в Великобритании — 37,1%, в Дании — 49%, а в Швеции — 57%.

Критике подвергаются и ставки конкретных налогов, например налога на добавленную стоимость (НДС), пошлин на ввозимые в Россию продовольствие и автомобили, акцизов на алкогольные напитки, специального налога на поддержку сельского хозяйства и т.д.

За каждой из таких дискуссий — противоречивые интересы различных групп общества. Например, представители аграрного сектора постоянно требуют увеличения пошлин на ввозимое в Россию продовольствие. Взимание таких пошлин делает импортные продукты питания более дорогими, а значит, падают спрос на них и доходы фирм-импортеров. Это, естественно, облегчает сбыт продовольствия отечественного производства.

Против таких повышенных пошлин, однако, столь же резко выступают мэр Москвы и мэр Санкт-Петербурга. Их заботит продовольственное снабжение этих огромных городов, и они хорошо помнят, как всегда трудно было эту задачу решать только с помощью отечественных производителей. Кроме того, в Москве и Санкт-Петербурге сосредоточено огромное количество фирм — импортеров продовольствия (московские магазины на 75% обеспечиваются за счет импортных продуктов). И если эти фирмы-импортеры и торговые сети будут успешно вести свои дела, то с них можно будет взять большие местные налоги — те, что идут напрямую в городской бюджет.

В силу такого и иных подобного рода конфликтов система налогов в любой стране всегда формируется как компромисс между интересами различных групп общества, а также между интересами страны в целом и ее отдельных регионов.

Именно поэтому не существует однозначных правил построения налоговых систем, хотя экономической науке известно немало проверенных вековой практикой принципов налоговой политики. Но каж-

дая страна использует эти принципы по-своему, в зависимости от стоящих перед ней задач.

## 16.2. Организация государственной финансовой деятельности

Все налоги поступают в распоряжение государственных органов управления различного уровня и становятся основой их бюджетов. Федеральные налоги идут в федеральный бюджет, а местные налоги — в бюджеты местных органов власти.

**Бюджет** — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти.

При этом федеральный бюджет Российской Федерации утверждает Федеральным Собранием Российской Федерации — высшей законодательной властью страны, а затем подписывается Президентом. Правительство РФ готовит проект бюджета и отвечает за его исполнение. Оно организует через Минфин России и Федеральную налоговую службу сбор доходов и осуществление (через государственные службы) расходов по направлениям в размере, установленном в бюджете.

Такое разделение прав и обязанностей между законодательной и исполнительной ветвями власти помогает поставить расходование средств налогоплательщиков под контроль высшей выборной власти и избежать бездумной или корыстной траты денег государственными чиновниками.

Посмотрим, как выглядел федеральный бюджет России в благополучном докризисном 2007 г. (табл. 16.1).

Таблица 16.1  
 Структура доходов и расходов бюджета Российской Федерации на 2007 г.

Наименование дохода	Сумма, млрд руб.
Доходы	6 964 835 200,0
в том числе:	
налоги на прибыль, доходы	580 408 800,0
налоги и взносы на социальные нужды	368 773 900,0



Окончание

Наименование дохода	Сумма, млрд руб.
налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1 485 042 900,0
налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	713 432 800,0
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1 068 990 200,0
государственная пошлина, сборы	26 314 400,0
доходы от внешнеэкономической деятельности	2 455 079 800,0
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	99 780 600,0
платежи при пользовании природными ресурсами	37 373 200,0
Наименование расхода	Сумма, млрд руб.
Всего	5 463 479 900,0
Общегосударственные вопросы	808 196 478,2
Национальная оборона	822 035 929,6
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	662 867 227,2
Национальная экономика	497 229 532,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	53 024 456,1
Охрана окружающей среды	8 096 534,3
Образование	277 939 330,1
Культура, кинематография и средства массовой информации	67 804 673,0
Здравоохранение и спорт	206 373 527,5
Социальная политика	215 565 757,4
Межбюджетные трансферты	1 844 346 454,2
Профицит бюджета	1 501 355 300,0

Перечень статей государственных расходов показывает, что они являются отражением тех функций государства, о которых говорилось выше. Выполняя эти функции, государство покупает товары (например, вооружение и обмундирование для армии) и услуги (например, отправку и получение почты для государственных учреждений). Кроме того, осуществляя социальные программы, оно выплачивает пособия

беднякам (такие пособия обычно называют социальными трансфертами, от англ. *transfer* — передача).

Отсюда легко прийти к выводу, что построение бюджета должно подчиняться несложному уравнению

$$\text{Расходы на покупку товаров и услуг} + \text{Социальные трансферты} = \text{Поступления налогов и пошлин.}$$

Если доходы будут больше расходов, то у государства образуется **профицит** — избыток средств; если доходы будут меньше планируемых расходов, то возникнет **дефицит** — недостаток средств.

Управлять государственными финансами на основе этой формулы на самом деле крайне сложно: от правительства все время требуют новых и новых расходов. Требуют бедняки и пенсионеры, требуют отрасли, находящиеся в кризисном положении, требуют учителя, ученые, армия, и этот список просителей длинный и внушительный. У каждого просителя свои аргументы, но финансовые ресурсы государства не бесконечны.

Если государство уступает всем этим просьбам, то в конце концов сумма обещанных расходов начинает превышать возможные доходы государства от налогообложения, и бюджетное тождество превращается в неравенство:

$$(\text{Расходы на покупку товаров и услуг} + \text{Социальные трансферты}) > \text{Поступления налогов и пошлин.}$$

Это и означает, что государственный бюджет составлен с дефицитом.

**Дефицит государственного бюджета** — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намеряется осуществить расходы на сумму



**Мистер Микобер** — один из персонажей романа Чарльза Диккенса «Дэвид Копперфилд». Мистер Микобер был категорически против составления любого бюджета — от семейного до государственного — с дефицитом. Он любил говаривать: «Годовой доход — двадцать фунтов, годовые расходы — девятнадцать фунтов девяносто шесть пенсов, результат — счастье. Годовой доход — двадцать фунтов, годовые расходы — двадцать фунтов шесть пенсов, результат — нищета»



большую, чем может реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей. Например, в годы экономического кризиса конца XX в. бюджет Российской Федерации был дефицитен. Если в декабре 1993 г. дефицит бюджета страны составлял 16% по отношению к доходам государства, то в декабре 1994 г. уровень дефицита достиг уже 35% (что в абсолютном выражении равнялось 50,8 трлн руб.). В начале XXI в., преимущественно за счет роста пошлин на экспорт быстро дорожавшей на мировых рынках нефти, российский бюджет стало возможным сводить с профицитом. Появление дополнительных денег позволило Правительству Российской Федерации начать реализацию ряда национальных проектов, например, таких как «Доступное жилье».

Стоило в 2008 г. цене нефти на мировых рынках пойти резко вниз, как профицит российского бюджета опять растаял, и в декабре 2008 г. министр финансов Российской Федерации Алексей Кудрин заявил, что в 2009 г. российский бюджет будет опять — впервые за последние 10 лет — сведен с дефицитом в размере 1,5—2,5 трлн руб. Преобладающие расходы над доходами планируется компенсировать из средств Резервного фонда, объем которого, по данным на 1 декабря 2008 г., составил 3,66 трлн руб.

### 16.3. Бюджетный дефицит и государственный долг

Мировая практика знает четыре основных способа справиться с дефицитом бюджета государства:

- 1) сокращение бюджетных расходов;
- 2) изыскание источников дополнительных доходов;
- 3) выпуск (эмиссия) необеспеченных денег, используемых для финансирования государственных расходов (именно так обстояли дела в Зимбабве, о рекордной инфляции в которой мы упоминали выше);
- 4) государственные заимствования (одажживание денег у граждан, банков, хозяйственных организаций, других государств и иностранных финансовых организаций).

Рассмотрим каждый из этих способов более подробно.

**Сокращение бюджетных расходов.** Этот путь преодоления бюджетного дефицита внешне самый простой, а на самом деле самый бо-

лезненный. Именно поэтому России никак не удастся пойти по нему, хотя возможности здесь огромные, поскольку отечественная экономика обслуживается государственным бюджетом в невероятно высокой степени.

Причина проста: государство обычно финансирует те нужды общества, которые больше никто финансировать не хочет или не может, поэтому сокращение бюджетных расходов неизбежно влечет весьма нежелательные последствия.

Скажем, государство сейчас финансирует почти всю сферу образования. В других странах значительная доля образовательных услуг оказывается за плату, и немалую. Например, обучение в наиболее престижных американских университетах обходится студенту в 15—18 тыс. дол. в год. Но в России для большинства граждан пока не по силам учить своих детей в школах и вузах за плату, хотя она ниже, чем в США. Если государство в этой ситуации откажется поддерживать из госбюджета систему образования, то молодежь лишится шансов на его получение, а школьные и вузовские педагоги окажутся на улице, в толпе безработных.

Максимум, что может себе пока позволить российское государство, — понемногу урезать различного рода социальные расходы и трансферты.

В результате государственные школы и больницы перестанут получать деньги на ремонт своих помещений и покупку учебных пособий, библиотеки и музеи лишатся возможности расширять свои фонды и ремонтировать залы, а многодетные семьи не смогут купить малышам новую одежду. Нередко приходится сокращать расходы и на армию, что ведет к досрочному увольнению в запас кадровых офицеров и закрытию военных заводов.

Такие ситуации характерны для всех стран, а не только для России. Например, летом 1996 г. во Франции начались крайне ожесточенные дискуссии по поводу планов правительства сократить численность армии и тем самым уменьшить дефицит бюджета. Возражали не только сами военные, но и мэры городов, где размещены воинские части и объекты. Их логика была проста: уйдут военные — станет меньше клиентов в магазинах и ресторанах города. Доходы владельцев этих фирм упадут, а значит, сократятся поступления налогов в городские бюджеты.

Урезание социальных программ и трансфертов обычно ведет к росту напряженности в обществе и подрывает его политическую стабильность, поэтому на такой шаг правительства идут в самую последнюю



очередь, если не удастся реализовать другие три способа преодоления дефицита бюджета.

**Изыскание источников дополнительных доходов бюджета.** Конечно, лучший способ покрытия дефицита бюджета — привлечение дополнительных доходов, однако реально решить такую задачу крайне трудно. Конечно, можно попытаться повысить налоги или пошлины, но это путь опасный. Экономическая наука давно обнаружила, что чрезмерное повышение налогового бремени ведет не к росту, а сокращению налоговых доходов государства.

Причин тому две:

- 1) люди теряют интерес к труду, если слишком большая доля их заработков отбирается государством;
- 2) начинают прятать свои доходы от налогообложения, и тогда в стране быстро развивается теневая экономика, а хозяйственные отношения криминализируются.

Недаром же история всех стран и народов полна примеров поразительной изворотливости, которую люди издавна проявляли при изобретении способов уклонения от налогов — законных или незаконных. Например, в XIX в. в Англии ввели налог на рабочих собак, исчислявшийся пропорционально числу собачьих хвостов в хозяйстве. И англичане немедленно начали купировать хвосты своим сторожевым собакам — дескать, «нет хвоста — нет налога». Так возникла порода бесхвостых овчарок — бобтейлов, существующих и по сей день.

Немалую изобретательность в уклонении от налогов проявляют и граждане нашей страны. В последние годы правительству удавалось получить не более 50—60% от причитающихся ему налогов. Остальное граждане и фирмы всевозможными способами прятали от глаз налоговой инспекции.

К сожалению, в борьбе граждан с налоговыми службами государства победителей по большому счету не бывает. Ведь сокращение налоговых поступлений при неослабевающих требованиях к государству дать деньги загоняет правительство в угол, и тогда оно в отчаянии выбирает самый опасный, эмиссионный, способ покрытия своих расходов.

**Выпуск (эмиссия) необеспеченных денег.** Самый легкий и самый опасный способ «затыкания дыр» в бюджете — выпуск (эмиссия) государством денег сверх реальных потребностей экономики (т.е. больше, чем соответствует рассмотренному нами выше уравнению обмена). Конечно, государству, монополизировавшему право на эмиссию денег, нетрудно напечатать дополнительные денежные знаки и выпла-

тить ими повышенную зарплату своим служащим, офицерам, учителям и врачам.

Однако такой способ покрытия бюджетного дефицита подобен финансовому наркотику — он на время снимает боль и тревогу, но затем порождает еще худшую экономическую ситуацию. Общенациональный рынок немедленно определяет истинную цену этим деньгам. Эти деньги избыточны, их слишком много, они легкодоступны — ведь государство пускает их в обращение не в ответ на потребности реальных сделок купли-продажи товаров, а просто путем выплаты зарплаты своим служащим. Естественно, экономика страны на появление таких избыточных денег реагирует скачком цен или исчезновением товаров с прилавков (если государство попытается установить ограничения на рост цен).

Избыточная эмиссия денег всегда ведет к инфляции, и из-за этого выигрыш бюджета оказывается недолговечным. Весь мировой экономический опыт свидетельствует: бюджет всегда проигрывает гонку с инфляцией. Причина проста: расходы бюджета обычно возрастают быстрее, чем суммы налоговых поступлений, зависящие от инфляционного роста доходов налогоплательщиков: расходы надо осуществлять сегодня и по нынешним ценам, а налоги всегда берутся с доходов вчерашних, сложившихся при старом уровне цен. В итоге дефицит не только не сокращается, но даже возрастает.

Правда, в России государство пытается сейчас брать налоги авансом, т.е. заранее, до того, как фирма реально получит тот доход, с которого эти налоги причитаются. Нетрудно понять, что такая практика крайне затрудняет жизнь теперь уже коммерческих фирм и еще больше поощряет их изобретательность в деле сокрытия налогов.

**Государственные заимствования.** Подобно гражданину или хозяйственной организации, государство при нехватке денег может их временно занять (одолжить), чтобы превратить бюджетное неравенство снова в тождество, но уже несколько иного вида:

$$\text{(Расходы на покупку товаров и услуг + Социальные трансферты)} = \text{(Поступления налогов и пошлин + Займы)}.$$

Государство может взять деньги займы прежде всего у собственного, т.е. государственного банка. По этому пути в 1992—1994 гг. пошла и Россия. Например, ст. 18 Закона Российской Федерации от 17 июля 1992 г. № 3333-1 «О бюджетной системе Российской Федерации на 1992 год» гласила: «Разрешить Центральному банку Российской Федерации предоставить во втором полугодии 1992 года кредит Министер-



ству финансов Российской Федерации в сумме 544,8 млрд руб. на покрытие дефицита республиканского бюджета Российской Федерации сроком на 10 лет с погашением равными долями начиная с 1996 года и из расчета 10 процентов годовых».

Но возможности кредитования государства национальным банком обычно довольно ограничены. Кроме того, изымая деньги из центрального банка, государство теряет те доходы, которые оно как владелец этого банка могло бы получить от кредитования частных банков.

И поэтому выгоднее оказывается взять займы деньги у граждан и хозяйственных организаций страны. Формы такого одалживания могут быть самыми разными, но чаще это делается путем продажи государственных ценных бумаг.

**Государственные ценные бумаги** — обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс проценты за использование этих денег. Например, в 1994—1998 гг. в России государство активно одалживало деньги путем продажи государственных краткосрочных обязательств (далее — ГКО). Это были ценные бумаги со сроком погашения в три месяца и чрезвычайно высокой доходностью (на уровне, значительно превышавшем даже доходность сберегательных счетов в банках, — до 140% годовых).

Нетрудно понять, что одалживание денег для решения проблемы недостатка денег сегодня немедленно рождает иную проблему — необходимость добыть деньги для расплаты по долгам завтра. Речь идет о том, что заимствование денег рождает государственный долг.

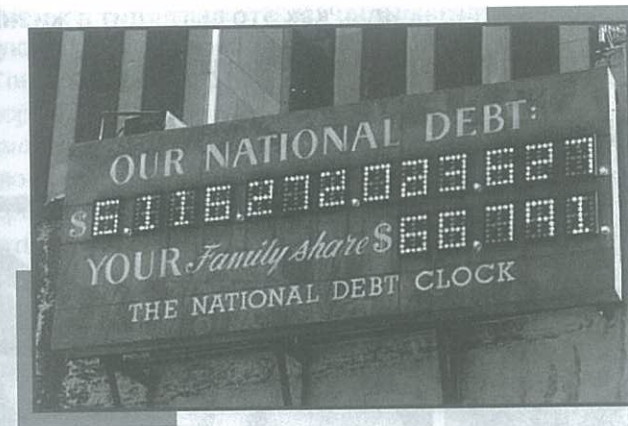
**Государственный долг** — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.

Государственный долг бывает двух видов:

- 1) внутренний — перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов;
- 2) внешний — перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заем на основе правительственных соглашений.

Большинство стран мира сегодня живет с высоким уровнем государственного долга. Так, в США величина этого долга в конце 2008 г. составила уже более 10 трлн 200 млрд дол., увеличившись за 20 лет почти в 4 раза.

К 12 ноября 2009 г. общий объем национального долга США превысил 12 трлн дол. При этом следует отметить, что каждую секунду сумма этого долга возрастает примерно на 100 тыс. дол. Объем дол-



Этот счетчик американцы называют национальными долговыми часами. Он был вывешен в центре Нью-Йорка еще в 1989 г., когда государственный долг составлял «всего» 2,7 трлн дол., а не 6,11 трлн (или 66,8 тыс. дол. в расчете на одну американскую семью), как в момент, когда была сделана эта фотография

га составляет 83,16% ВВП США. По тому же пути пойдет сегодня и Россия, правительство которой приняло решение в 2010 г. одолжить за рубежом 17 млрд дол.

Впрочем, при разумном ведении дел большой государственный долг не разрушает экономику страны и не приводит к острым социально-политическим конфликтам. Иное дело, если привлеченные в долг деньги используются не слишком разумно. Тогда обслуживание государственного долга повисает на бюджете тяжким грузом, и государство оказывается перед нелегким выбором: либо заморозить погашение долга «до лучших времен» (это называется дефолтом), либо для погашения долга сокращать расходы на социальные программы и поддержку национальной экономики.

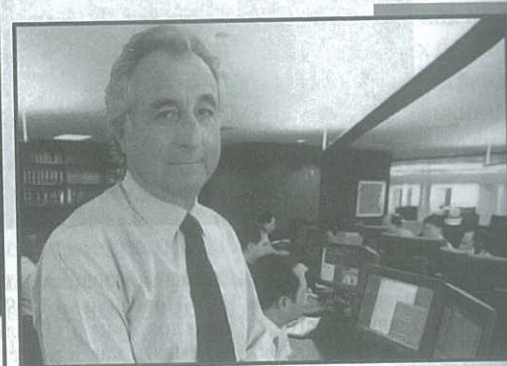
Очевидно, что любой из этих путей не сулит радости ни руководству страны, ни гражданам. Это в полной мере ощутили граждане России, когда в 1998 г. правительство президента Ельцина объявило о дефолте ГКО. Размещение данных обязательств велось с неоправданно высокой доходностью (140% годовых, как мы уже упоминали выше), а краткий срок погашения не добавлял устойчивости этому инструменту, который представлял собой классическую финансовую пирамиду<sup>1</sup> с известным концом.

<sup>1</sup> Так называют обманную игру с владельцами сбережений, когда обязательства перед первыми вкладчиками пирамиды гасятся не за счет доходов от вложения денег в бизнес, а только за счет привлечения денег от следующих вкладчиков, пока их поток не иссякнет.



## Финансовые пирамиды: как это выглядит в жизни

Строители и жертвы финансовых пирамид:



**BERNARD L. MADOFF INVESTMENT SECURITIES LLC**

Irving H. Picard, Trustee

Home

Home



Изобретателем первой финансовой пирамиды считается Чарльз Понци. Его пирамида под названием «Старинная колониальная компания по обмену иностранной валюты» появилась в Америке в 1919 г. Компания собирала деньги с доверчивых граждан, обещая им доход на вложенные средства в 50% годовых и выше. Источник высокой до-

ходности был прост: первые вкладчики получали доходы за счет денег последующих. Понци довольно быстро стал миллионером, но американцев он продолжал дурачить целых десять лет, пока наконец не угодил в тюрьму.

Несмотря на это, его схема продолжает вдохновлять новых мошенников во всех странах. Самую крупную аферу такого рода организовал американец Бернард Мэдофф, владелец и директор одного из самых крупных инвестиционных фондов США «Мэдофф Секьюритис», учрежденного в 1960 г. Убытки от его махинаций составляют приблизительно 50 млрд дол. Компания работала по принципу финансовой пирамиды. Выплаты старым вкладчикам делали за счет инвестиций новых. В суде Мэдофф признал, что в течение 20 лет обманывал инвесторов и регуляторов, не совершал никаких сделок, а просто перечислял все средства на свой банковский счет, выдавая из него средства по требованию клиентов в виде «прибыли». Долги компании все время превышали ее прибыли. Фонд постепенно приближался к банкротству.

Среди вкладчиков «Мэдофф Секьюритис» были Королевский банк Шотландии (Великобритания), Учительский пенсионный фонд (Южная Корея), банк «Фортис» (Нидерланды), Фонд вундеркиндов Стивена Спилберга (США). Каждая из компаний-вкладчиков потеряла от нескольких сотен тысяч до нескольких миллиардов долларов. После краха фонда в 2008 г. 70-летнего Мэдоффа осудили на 150 лет тюремного заключения. Но вкладчикам от этого легче не стало.

В России в 1990-х гг. существовало множество финансовых пирамид, но, пожалуй, самой знаменитой аферой была история с МММ — пирамидой, созданной Сергеем Мавроди<sup>1</sup>.

Компания МММ была зарегистрирована в 1989 г. в Ленинском исполкоме Москвы как кооператив и начала деятельность с очень выгодного тогда бизнеса по продаже компьютеров и оргтехники. Благодаря массивной рекламной кампании — одной из первых в российских средствах массовой информации — три заглавные буквы скоро знала вся страна, и в начале 1990-х гг. компания открыла новую страницу своей истории — сбор денег под высокие проценты.

Новое направление бизнеса стало не просто сверхприбыльным — МММ и ее руководитель Сергей Мавроди фактически взяли на себя функции государства: рубль был ненадежен и не обеспечивал достойный уровень жизни в отличие от акций, а потом и билетов МММ с пор-

<sup>1</sup> URL : [www.adme.ru/articles/lichnaya-piramida-mavrodi-istoriya-mmm-3493](http://www.adme.ru/articles/lichnaya-piramida-mavrodi-istoriya-mmm-3493).



третьем отца-основателя. Многие фирмы хранили свободные средства в этих акциях, более того, некоторые из них «мавродиками» расплачивались с сотрудниками.

Кризис разразился летом 1994 г. До 27 июля выплаты все еще продолжались. Однако для того чтобы получить деньги, приходилось стоять в очереди от трех суток до недели. У здания компании на Варшавском шоссе собралась огромная толпа, люди обменивались самыми невероятными слухами. Жаждавшие своих вкладов граждане вступали в стычки с милицией, перекрывали шоссе и проходящую рядом железную дорогу — одним словом, ситуация становилась критической.

Приказ руководства компании о снижении котировок акций в 125 раз вышел 27 июля. Стало очевидно, что такого удара измученная и озлобленная толпа просто не вынесет и начнет громить все на своем пути. Для того чтобы избежать столь тяжких последствий и подготовить вкладчиков к объявлению этого решения, в толпу было запущено два слуха: первый информировал о том, что президент Ельцин лично закрыл МММ; согласно второму, 14 КамАЗов с наличными находятся на пути к офису, так что деньги будут выплачены абсолютно всем.

Первый слух готовил людей к безвозвратной потере денег, второй служил предотвращению паники, которая могла возникнуть после появления первого. Беспорядков удалось избежать. В августе были приняты меры по искусственному поднятию курса акций, что несколько успокоило вкладчиков, однако вернуть деньги смогли лишь единицы. Мавроди к тому времени находился в следственном изоляторе, а обманутый им народ требовал его освобождения и избрания в депутаты — что и произошло через некоторое время, хотя и не помогло вернуть вклады нескольким миллионам человек. Мавроди украл примерно у 10 млн доверчивых вкладчиков более 100 млн дол.

Но самую крупную финансовую пирамиду в России создало все же само правительство страны под руководством президента Ельцина. Для погашения дефицита бюджета оно выпускало все больше государственных облигаций, расплачиваясь по старым долгам за счет выручки по вновь проданным ценным бумагам. В итоге, когда внешнеэкономические условия для России резко ухудшились — баррель нефти стоил всего лишь около 10 дол., а золотовалютные резервы отсутствовали, у правительства просто не оказалось денег, чтобы вы-

полнить свои обязательства по ценным бумагам. Произошел общий финансовый крах.

Начались неплатежи, многие, даже самые крупные, банки (они были покупателями государственных ценных бумаг) лопнули, а с ними исчезли депозиты вкладчиков (по оценкам, пострадали до 15—20 млн человек). Потери банковской системы после финансового кризиса составили 100—150 млрд руб. Рубль резко обесценился — с 6 руб. за 1 дол. летом 1998 г. он упал к концу того же года примерно до 24 руб. за 1 дол. Произошли резкий спад экономики и разорение предприятий, начался рост безработицы. Лишь через год-полтора экономика России оправилась от этого удара и вновь начала расти.

Предотвратить такую ситуацию можно только проведением очень тщательно продуманной и последовательной государственной экономической политики. Так, в начале XXI в. России удалось существенно сократить свой государственный долг. Падение цены нефти в 2008 г. и начало экономического кризиса заставили Правительство Российской Федерации вновь заговорить о начале крупных заимствований. И первым делом оно решило взять в долг у собственных граждан. Для этого была одобрена программа заимствований на 2010 г. объемом в 869 млрд руб. Во исполнение этой программы Минфин России в 2010 г. должен выпустить государственные облигации на указанную сумму для продажи гражданам и фирмам России. Покупатели получают облигации с гарантированным доходом в будущем, а правительство — деньги для расходования сейчас.

Ценные бумаги планируется выпустить со стандартными сроками обращения — три, пять, десять и пятнадцать лет. Понятно, что, для того чтобы граждане и банки захотели купить эти ценные бумаги, правительству надо будет пообещать будущим покупателям неплохой доход, т.е. придется возратить существенно больше денег, чем сейчас удастся одолжить.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Современные налоговые механизмы крайне разнообразны (только в России используется примерно 40 различных налогов, основные из которых показаны на рис. 16.1) и регулируются специальными законами (в России это НК РФ).



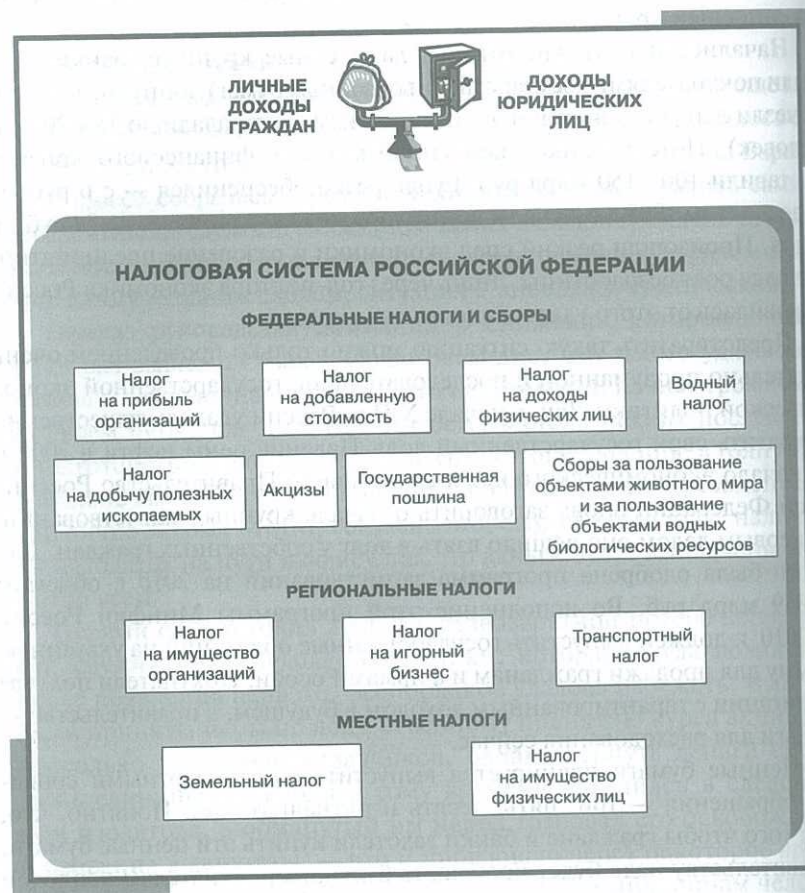


Рис. 16.1. Структура налоговой системы Российской Федерации

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

### 17.1. Причины возникновения международной торговли

Международная торговля — древнейший вид экономической деятельности. После долгих исследований экономисты смогли выделить три основные причины существования международной торговли:

- 1) неравное распределение природных благ;
- 2) существование абсолютного преимущества в производстве;
- 3) существование относительного преимущества в производстве.

Попробуем в них разобраться (рис. 17.1).



Рис. 17.1. Экономические основы международной торговли



1. Неравное распределение природных благ. Первая из причин возникновения международной торговли лежит, что называется, на поверхности: неравное распределение даров природы, т.е. полезных ископаемых, лесов и т.п. между различными странами и народами.

Торговля помогает исправить это неравенство, обеспечивая всем желающим возможность получения любого типа природных ресурсов, если они способны их купить. Именно по этой модели Россия вывозит за рубеж нефть и газ, а ввозит бананы и хромовую руду.

Эта причина, однако, не объясняет, почему страны торгуют и теми видами товаров, каждый из которых они могут производить сами. Например, американцы покупают (импортируют) японские автомобили и телевизоры, хотя у них самих имеется мощная автомобильная, а когда-то была и телевизионная, промышленность. И тем не менее, по данным Министерства торговли США, автомобили составляют 11% американского экспорта и 21% американского импорта.

**Импорт** — покупка жителями одной страны товаров, изготовленных в других государствах.

**Экспорт** — продажа жителям других стран товаров, произведенных отраслями отечественной экономики.

Причину такого обмена товарами экономическая наука усматривает в наличии у разных стран так называемого абсолютного преимущества.

2. Существование абсолютного преимущества в производстве.

В разных странах могут существовать абсолютные различия в затратах на производство одинаковых продуктов.

Сравним, например, издержки на производство льна и сахарной свеклы в России и на Украине. Из-за различий в почвенно-климатических условиях выращивание льна на Украине потребует куда больших издержек всех ресурсов (труда, энергии, удобрений и т.д.), чем в России, где, напротив, труднее выращивать сахарную свеклу (не хватает тепла). Если эти страны будут специализироваться каждая на своем, а потом обмениваются плодами трудов, то оба народа выиграют: они удовлетворят свои потребности во льне и сахарной свекле с меньшими затратами всех видов отечественных ресурсов.

Именно поэтому еще СССР специализировался на выращивании льна, поставляя на Украину льняные ткани, а сахар получая из Украины, где его производили из выращенной на здешних полях свеклы.

На языке экономистов такая основа международного разделения производства и торговли называется принципом абсолютного преимущества.

**Принцип абсолютного преимущества** заключается в том, что страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами своих ресурсов, чем ее торговые партнеры.

Специализация на основе принципа абсолютного преимущества позволяет человечеству в целом достичь наивысшей эффективности использования ресурсов Земли. Ведь возникающее в итоге международное разделение труда ведет к тому, что каждый вид товаров производится той страной, где на это тратится наименьшее количество ресурсов. Вот почему развитие международной торговли имеет столь большое значение для всех стран планеты и ему уделяется столь большое внимание как правительствами, так и международными организациями.

3. Существование относительного преимущества в производстве. И все же только неравное распределение природных благ и принцип абсолютного преимущества не объясняют всей логики международной торговли.

Это стало ясно для экономической науки уже в начале XIX в., когда во многих странах завершился процесс первичной индустриализации, т.е. создания крупной механизированной промышленности. У ряда государств при этом абсолютные издержки на производство продукции самых различных отраслей стали ниже, чем в менее развитых странах. Если бы международная торговля развивалась на основе только принципа абсолютного преимущества, то страны-лидеры должны были бы перестать приобретать товары у менее развитых стран. Но этого не случилось.

Следующий шаг к пониманию тайн международной торговли был сделан великим английским ученым-экономистом Давидом Рикардо (1772—1823). Он сумел увидеть в развитии внешней торговли влияние еще одного принципа — относительного преимущества.

**Принцип относительного преимущества** заключается в том, что каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цены выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.

Определение принципа относительного преимущества звучит сложно, но смысл его прост. Изучая данные о ценах, любая внешнеторговая фирма рассуждает так: выгодно экспортировать те отечественные то-



вары, на выручку от продажи которых можно будет за рубежом купить больше других товаров местного производства, чем приобрести на эту сумму аналогичных товаров на отечественном рынке.

В итоге таких решений торговых фирм каждая страна получает четкие сигналы о том, на производстве каких товаров ей стоит специализироваться. Именно поэтому в современном мире каждая страна старается производить прежде всего те товары, расширение выпуска которых сопряжено для нее с меньшим сокращением выпуска других благ, чем в странах, которым она хочет эти товары продавать. В реальной коммерческой практике никто, конечно, таких научных расчетов не ведет.

Соответственно интересы таких фирм заставляют в конце концов каждую страну искать такую специализацию своей экономики, которая позволит ей наиболее рационально использовать имеющиеся у нее ресурсы, а кроме того, добиться наивысшего уровня благосостояния своих граждан с помощью операций экспорта и импорта.

Международная торговля, если она основана на принципе сравнительного преимущества и не встречает на своем пути никаких препятствий, оказывается выгодной для всех ее участников. Нет такой страны, которая не могла бы найти своего места на мировом рынке, используя то, чем она богата и в чем у нее имеется относительное превосходство.

Многие из богатейших ныне стран мира достигли своего благополучия именно благодаря активному участию в мировой торговле. Вместе с тем международная торговля является одной из наиболее богатых конфликтами сфер экономических отношений между странами.



На этой фотографии — торговый зал голландской биржи цветов, через которую с 1993 г. голландцы успешно продают выращенные ими цветы во все страны мира

### Разбогатеть можно и на цветах

Большие доходы от экспорта могут приносить не только нефть и газ, к чему мы привыкли в России. Например, сейчас в мире бурно развивается цветоводство, ставшее весьма доходной отраслью, — годовой объем продаж цветов на мировом рынке уже достиг 20 млрд дол. И маленькие страны

мира, которым не под силу развивать мощные отрасли промышленности, но которые отличаются хорошим климатом либо высокой культурой сельскохозяйственного производства, получают от участия в мировом рынке цветов огромные доходы. Например, Колумбия начала заниматься выращиванием цветов лишь пару десятков лет назад. А сегодня здесь ежегодно срезается для продажи 130 тыс. т — 90% импорта цветов в США. Голландцы — ведущие цветоводы мира — только в Германию продают ежегодно более 200 тыс. т цветов, а крохотный по территории Израиль — третья цветочная держава мира — на продаже букетов в Европу ежегодно зарабатывает 150 млн дол.

## 17.2. Внешняя торговля и национальная экономика

В том, что развитие международной торговли, безусловно, идет на пользу гражданам любой страны, россияне смогли наглядно убедиться на собственном примере. Едва в 1992 г. была отменена государственная монополия внешней торговли и право заключения внешнеэкономических сделок получили все отечественные фирмы, ситуация на потребительском рынке сразу резко изменилась.

Конечно, и сегодня уровень насыщенности товарами весьма различен по регионам и городам страны. И все же сейчас уже трудно представить, что осенью 1991 г. мы всерьез обсуждали, будет зимой голод или нет, а некоторые правительственные чиновники готовили программы сбора еловой хвои, чтобы не допустить массового распространения цинги.

Либерализация внешней торговли не только привела к наполнению наших продовольственных и промтоварных магазинов — она спасла многих сограждан от безработицы и нищеты. Миллионы россиян сейчас активно занимаются внешнеэкономическим бизнесом, зарабатывая себе на жизнь насыщением внутреннего рынка.

Аналогичный опыт имеется у всех наций мира, и тем не менее развитие международной торговли всегда было сопряжено с конфликтами и противодействием. Бизнесмены многих стран часто прилагают огромные усилия, чтобы заставить государство перекрыть путь зарубежным конкурентам на национальный рынок. Под давлением таких требований правительства многих стран более или менее активно проводят политику протекционизма (от лат. *protectio* — защита, покрови-



тельство). Ее сутью является создание отечественным фирмам льготных по сравнению с иностранными фирмами условий деятельности на внутреннем рынке.

**Протекционизм** — государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.

Вирус протекционизма жив и в России. С протекционистскими требованиями к правительству и законодательным властям регулярно обращаются то руководители российских коммерческих банков, то лидеры аграрной партии, то директора автомобильных заводов.

Впрочем, аналогичные ситуации хорошо известны и гражданам крупнейшей торговой державы мира — США. Недаром на страницах газет периодически появляются сообщения об очередной вспышке американо-китайских торговых конфликтов. Американские фирмы периодически пытаются ограничить доступ на свой рынок дешевых китайских товаров, которые отнимают рынок у американских производителей.

Если покупатели почти всегда выигрывают от появления на рынках товаров иностранных производителей, то бизнесмены могут от этого пострадать, и потому будут требовать защиты национальной экономики, т.е. протекционизма.

Эта проблема крайне остро стоит в России. Уже очевидно, что развитие международной торговли — главное средство борьбы с традиционным монополистическим диктатом отечественных производителей, что без импорта наполнить отечественные магазины хорошими товарами не удастся. Но столь же очевидно и другое: многие предприятия и даже целые отрасли российской экономики не в состоянии конкурировать на внутреннем рынке с дешевой и качественной импортной продукцией, в частности китайской.

Для защиты отечественных производителей от полного и быстрого краха Правительство Российской Федерации принимает ряд мер государственного регулирования импорта. Чаще всего при этом используется такой гибкий инструмент, как таможенные пошлины.

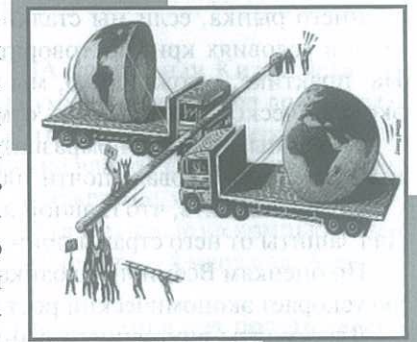
**Таможенная пошлина** — налог, взимаемый в пользу государственной казны с владельца товара иностранного производства при ввозе этого товара в страну для продажи.

Уплатив пошлину, владелец импортируемого товара вынужден повысить на ее величину цену импортированного товара, чтобы избе-

жать убытков и получить прибыль. В результате иностранный товар становится дороже и теряет часть того относительного превосходства, которое обеспечивало ему конкурентоспособность. Именно поэтому в России постоянно меняются пошлины на импортные автомобили. Едва они снижаются, как покупка импортных машин — с учетом еще более высокого их качества — становится выгоднее, чем отечественных «лад» и «волг».

Видя, как улицы российских городов заполняются «тойотами», «фордами», «хёндаями», а отечественные машины мертвым балластом стоят на площадках автосалонов, руководители российских автозаводов требовали у правительства повышения пошлин. И аргументы срабатывали — пошлины на импортные автомобили повышались. В итоге эти автомобили становились непомерно дорогими, их переставали покупать, и импорт падал. Тогда с жалобами в правительственные кабинеты шли уже торговцы иностранными машинами. Их утверждения, что падение импорта сокращает в итоге и поступления доходов в государственный бюджет от пошлин и налогов, тоже признавались правительством разумными — тогда пошлины снижали.

Впрочем, подобные ситуации характерны и для других стран. Иногда под давлением отечественных производителей правительства устанавливают столь высокие пошлины на импорт, что иностранные товары полностью лишаются шансов быть проданными. Так, летом 1992 г. Министерство торговли США установило на ввозимое из России и других стран СНГ урановое сырье таможенную пошлину в размере 115,82% к цене контракта. Причина такого принудительного повышения цены российского урана более чем в 2 раза — стремление защитить неконкурентоспособное производство уранового сырья американскими фирмами от российских конкурентов.



Этот рисунок с блога [steelbusiness.files.wordpress.com](http://steelbusiness.files.wordpress.com)<sup>1</sup> хорошо иллюстрирует, как экономическая наука оценивает политику протекционизма: это то, что выгодно некоторым национальным производителям, но невыгодно всем потребителям.

<sup>1</sup> URL: [steelbusiness.files.wordpress.com/2009/02/protectionism2.jpg](http://steelbusiness.files.wordpress.com/2009/02/protectionism2.jpg)



### Экономический кризис 2008—2009 гг. и протекционизм

В 2009 г. Россия стала мировым лидером по количеству протекционистских мер среди отдельных стран<sup>1</sup>. Больше нашей страны протекционистских мер ввел лишь Евросоюз.

Всего в мире за 2009 г. правительствами было введено 257 протекционистских мер, а еще 56 можно трактовать как нарушающие интересы стран-партнеров. Мер, способствовавших либерализации торговли, в 2009 г. было принято в 6 раз меньше. На 2010 г. правительства запланировали более 188 дискриминационных мер. Более половины защитных мер приходится на господдержку местных производителей и защиту торговли через разнообразные пошлины.

В начале июля 2009 г. лидеры стран «Большой восьмерки» (далее — G8) пообещали совместными усилиями противодействовать росту протекционизма и сохранять свои рынки открытыми и свободными для инвестиций и торговли. Многие страны мира были вынуждены в связи с экономическим кризисом ввести заградительные пошлины для защиты интересов собственных производителей. Сдержать это обещание G8 не удалось.

Вскоре премьер-министр России Владимир Путин заявил, что Москве «не нужно стесняться использовать инструменты защиты внутреннего рынка, если мы сталкиваемся с откровенным демпингом». «Все в условиях кризиса говорят о недопустимости таких действий. На практике, к сожалению, мы видим расширение таких элементов экономической политики», — отметил тогда Путин.

По данным Минэкономразвития России, в отношении нашей страны в 2009 г. действовало почти 100 различных ограничительных мер.

Стоит отметить, что главной жертвой протекционизма стал Китай. Для защиты от него страны приняли 146 мер.

По оценкам Всемирного банка, отсутствие ограничений на торговлю ускоряет экономический рост на 1,5%.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства пользуются такими инструментами, как импортные квоты и лицензии. Импортная квота представляет собой устанавливаемую правительством предельную величину ввоза в страну за год определенных товаров из конкретной страны-производителя. Лицензия по природе близка к квоте и представляет собой выдаваемое государством разрешение на ввоз в страну или вывоз из нее определенного вида товаров.

<sup>1</sup> Вестник. 29.12.2009.

Надо сказать, что импортные квоты — самый грубый метод защиты рынка. Правительства других стран обычно реагируют на такую политику отдельной страны очень резко, вводя аналогичные квоты на ввоз ее товаров. На это важно обратить внимание, потому что международная торговля — шоссе с двусторонним движением. Глупо надеяться на беспрепятственное расширение экспорта, если сам ты вводишь ограничения на импорт товаров из тех стран, куда хочешь экспортировать свою продукцию.

Яркий пример тому — «торговая война», разразившаяся в сентябре 1992 г. между США и Китаем из-за отказа последнего снять барьеры на пути импорта американских товаров в виде прямых запретов, квот, лицензий, завышенных требований к соблюдению стандартов качества. Реакция со стороны США не была бы столь резкой, не имей Китай значительного преимущества в торговле с США: в 1991 г. китайцы продали американцам товаров на 12,7 млрд дол. больше, чем сами купили у них.

Именно это и вынудило одного из официальных представителей правительства США заявить: «Китай быстро становится важнейшей фигурой в международной торговой системе. Мы не можем позволить стране с таким уровнем торговли играть по своим собственным правилам. Если они хотят получать прибыль от экспорта, то должны разрешить и импорт».

В соответствии с этой позицией США пригрозили Китаю установить на широкий круг его товаров (на сумму около 4 млрд дол. в год) такие высокие таможенные пошлины, что их цены на американском рынке повысятся вдвое. В ответ китайские власти заявили, что в этом случае они тоже введут карательные таможенные тарифы на американские товары, импортируемые в Китай (в том числе на компьютеры, самолеты, автомашины и т.д.), на ту же величину — 4 млрд дол. Американцам пришлось отступить.

Долгий опыт «торговых войн» показывает, что в них проигрывают обе стороны и что начала «боевых действий» лучше не допускать.

### 17.3. Валютный рынок и конвертируемость валют

Важнейшая особенность международной торговли по сравнению с торговлей внутренней состоит в том, что ее обслуживают разные денежные единицы, т.е. разные национальные валюты.



Каждая страна требует при этом, чтобы на ее территории все расчеты осуществлялись только в национальной валюте. Из-за этого международная торговля всегда предполагает решение проблем двойного характера, связанных, во-первых, с организацией собственно купли-продажи товаров и, во-вторых, с валютным обеспечением торговых операций. Например, при экспорте меди в Европу российские фирмы закупают ее внутри страны, расплачиваясь рублями, а на мировом рынке продают за доллары. Для продолжения своих операций в России им надо перевести выручку снова в рубли. Таким образом, фирме-экспортеру приходится решать две задачи:

- 1) сбыт товара за рубежом;
- 2) перевод выручки в национальную валюту, причем так, чтобы можно было покрыть все издержки и остаться с прибылью.

Зачем же создавать такие валютные препятствия на пути международной торговли, если все страны заинтересованы в ее развитии? Причин тому несколько.

1. Наличие национальной валюты облегчает правительству поиск средств для расчетов с теми, кто получает деньги напрямую от государства. К ним относятся служащие, включая военных, беднейшие граждане и фирмы, поставляющие товары и услуги для государственных нужд. В крайнем случае государство может просто осуществить дополнительную эмиссию бумажных знаков.
2. Наличие национальной валюты позволяет государству управлять ходом дел в экономике страны.
3. Наличие национальной валюты дает возможность обеспечить полный суверенитет страны, ее независимость от воли правительств других стран.
4. Наличие собственной валюты помогает избежать занесения в страну «инфекции инфляции», которой могут быть «больны» валюты других стран.

Для ведения международной торговли в условиях существования разных валют человечество создало механизм взаимных расчетов между гражданами и фирмами различных стран. Обычно его называют **валютным рынком**.

Основа этого механизма — пропорции обмена валют, называемые валютными курсами.

**Валютный (обменный) курс** — цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.

Цены на валютном рынке, как и на любом другом, зависят от соотношений спроса и предложения на ту или иную валюту. Размеры же спроса и предложения на валютном рынке определяются прежде всего объемами взаимной торговли между странами.

Чем больше, скажем, долларовая масса, которую выручили от продажи своих товаров США японские фирмы по сравнению с массой иен, которую выручили американцы, реализовавшие свои товары на японском рынке, тем больше долларов придется заплатить за каждую иену. Иными словами, тем выше будет цена иены, выраженная в долларах, т.е. ее курс к доллару (а курс доллара соответственно ниже).

Таким образом, главный фактор формирования валютных курсов — соотношение объемов взаимного экспорта и импорта между различными странами.

В России, правда, на формирование курсов иностранных валют влияет еще один фактор — инфляция. В 1992—1997 гг. покупка валюты (долларов США и немецких марок) стала для россиян одним из главных способов спасения своих сбережений от инфляции, так как курс доллара постоянно рос (хотя и отставал от рублевой инфляции). В начале 1997 г. доля расходов на покупку валюты достигла в структуре семейных расходов россиян примерно 21%.

Именно в эти годы в нашей стране курс доллара лишь в малой мере зависел от взаимной торговли между Россией и США. Реально этот курс был ценой совсем особого товара под названием «спасение сбережений от инфляции», и потому он менялся именно в зависимости от доходов россиян и отечественных фирм, т.е. от объема образовавшихся у них свободных средств. Та же картина начала повторяться в России и в конце 2008 г., когда население осознало, что рубль будет обесцениваться — девальвировать по отношению к иностранным валютам, и опять бросилось скупать доллары и евро, а рублевые депозиты стало переводить в валютные.

Колебания валютных курсов прямо касаются всех граждан страны, хотя они не всегда это сразу осознают. Чем в большей степени страна включена в международное разделение труда, чем активнее она торгует на мировом рынке, тем больше благосостояние ее граждан зависит от обменных курсов национальной валюты.

Влияние обменных курсов проявляется при этом крайне противоречиво. Например, обесценение (девальвация) рубля, т.е. увеличение



суммы рублей, которую надо заплатить, скажем, за покупку 1 дол., ведет к росту рублевых цен импортных товаров, уменьшению круга людей, способных их купить, и соответственно к сокращению импорта в Россию. Сужаются для россиян и возможности поехать за границу в туристические поездки, на лечение или учебу — при неизменных валютных расходах на эти цели их рублевый эквивалент становится все больше.

Так, в октябре—декабре 2008 г. началась все более быстрая девальвация российского рубля: если 30 сентября для покупки 1 дол. требовалось 25,3 руб., то в конце декабря — уже 29,23 руб., т.е. на 16% больше. Соответственно тут же в российских магазинах начали дорожать иностранные товары — их цены в долларах и евро теперь пересчитывались в рубли по все более высоким курсам (а в московских магазинах 75% продуктов питания — импортные).

**Девальвация** — снижение покупательной способности национальной денежной единицы по отношению к валютам других стран, выражающееся в росте цены (курса) иностранных валют, выраженной в этой национальной денежной единице.

Стоит отметить, что обесценение рубля улучшает условия для роста производства, продаж и экспорта российских товаров. Фирмы, производящие эти товары, оказываются в лучшем положении по отношению к своим конкурентам из-за рубежа, рублевые цены товаров которых соответственно повышаются. А фирмы, экспортирующие товары отечественного производства, получают большие рублевые доходы и могут расширить свою деятельность, нанять новых работников, повысить рублевую зарплату. Больше доходов в виде налогов поступит и в государственный бюджет.

Таким образом, государство при регулировании валютных операций в стране должно опять-таки учитывать интересы самых различных групп граждан и фирм, чтобы валютная политика страны оказалась компромиссом, более или менее приемлемым для всех.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

На рисунке 17.2 показано, каким образом на производственные возможности торгующих стран влияет международная торговля.

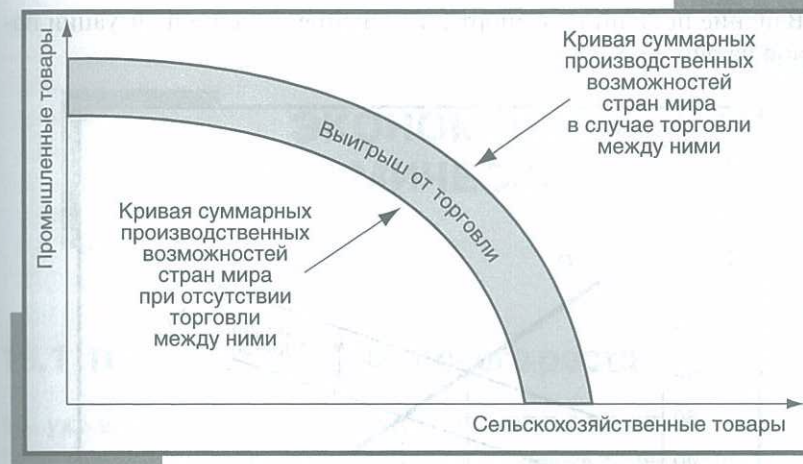


Рис. 17.2. Влияние международной торговли на производственные возможности торгующих стран

Сравнительный анализ достоинств и недостатков открытия внутреннего рынка для товаров зарубежных производителей представлен в табл. 17.1.

Таблица 17.1

#### Сравнительный анализ достоинств и недостатков открытия внутреннего рынка для товаров зарубежных производителей

Достоинство	Недостаток
Граждане смогут купить больше товаров	Сократятся продажи отечественных товаров
Возрастут доходы торговых фирм, и государство сможет получить с них большую сумму налогов	Упадут доходы отечественных фирм-производителей, и государство получит от них меньшую сумму налогов
Возрастет сумма налогов, уплачиваемых покупателями при приобретении импортных товаров	Начнутся увольнения в отечественной промышленности, возрастет безработица, что приведет к падению налоговых поступлений с заработной платы при увеличении расходов на выплату пособий по безработице
Рост уровня жизни граждан, имеющих работу и возможность покупать импортные товары, улучшит внутривнутриполитическую ситуацию в стране и увеличит шансы правящей партии победить на очередных выборах	Безработные и владельцы отечественных фирм будут протестовать против политики нынешнего правительства, и это уменьшит его шансы на сохранение власти Возрастет зависимость страны от поставок товаров из-за рубежа, что может ослабить ее политическую независимость



Влияние пошлин на импорт и изменение рыночной ситуации показано на рис. 17.3.

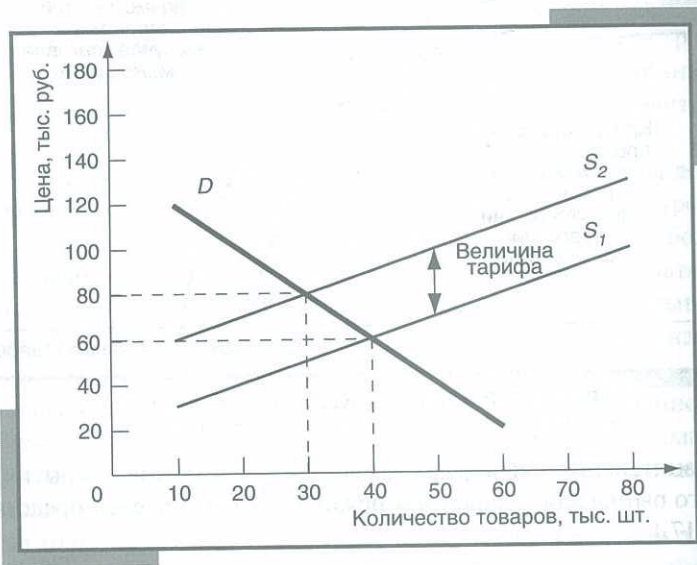


Рис. 17.3. Влияние пошлин на импорт и изменение рыночной ситуации

На рисунке 17.4 проиллюстрирован механизм возникновения валютного рынка.

Фирмы, участвующие во внешней торговле	Валютная ситуация	
	хотят получить	имеют
Японские фирмы, экспортирующие товары в США	иены	доллары
Фирмы США, экспортирующие товары в Японию	доллары	иены

Рис. 17.4. Механизм возникновения валютного рынка

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ

### 18.1. Понятие экономического роста

Мы уже выяснили, что человеческие потребности относительно безграничны и постоянно развиваются: едва человек удовлетворит одни, как у него возникают новые. Кроме того, число людей на планете постоянно возрастает.

По расчетам историков, человечеству потребовалось примерно 10 тыс. лет, чтобы его численность достигла 1 млрд человек — это произошло в 1850 г. Но затем рост населения Земли пошел куда более высокими темпами: численность в 2 млрд человек была достигнута уже к 1930 г., т.е. удвоение произошло всего лишь за 80 лет. Еще через 45 лет — в 1975 г. — на Земле жили уже 4 млрд человек. И по оценкам демографов, если этот процесс не замедлится, то к 2020 г. численность человечества достигнет примерно 8 млрд человек.

Сочетание этих двух факторов — относительной безграничности потребностей и роста числа жителей в большинстве стран мира — заставляет человечество постоянно наращивать масштабы производства благ и услуг. Этот процесс получил название «экономический рост».

**Экономический рост** — устойчивое увеличение производственных возможностей страны.

Он достигается за счет увеличения мощностей предприятий страны и повышения производительности труда на них. Именно это позволяет стране производить больше различных благ и услуг. Важно отметить, что об экономическом росте можно говорить, только если увеличение производства достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (такое случается, например, во время войны), а стабильно — в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.

Экономический рост выражается в повышении общей величины валового (совокупного) продукта, т.е. общей стоимости товаров



и услуг, произведенных в стране за год. На практике статистики применяют разные способы определения этой величины, поэтому обычно пользуются либо термином «валовой внутренний продукт», либо термином «валовой национальный продукт» (далее — ВВП). Разница между ними состоит в круге учитываемых доходов граждан страны.

Валовой внутренний продукт определяется как сумма рыночной стоимости всех товаров и услуг, произведенных на территории страны, независимо от того, кому принадлежат фирмы, которые произвели эти товары и услуги. В валовой же национальный продукт включается рыночная стоимость товаров и услуг, произведенных в самой стране и за рубежом только теми фирмами, которые принадлежат гражданам данной страны.

Скажем, если в России есть предприятия, принадлежащие иностранным фирмам (например, автозавод «Форд» или «Фольксваген»), то стоимость выпущенной ими продукции входит в величину ВВП нашей страны, но не участвует в расчете величины ВВП, поскольку прибыль от деятельности таких предприятий не поступит гражданам нашей страны. России достанется лишь заработная плата работников этих предприятий, государству — налоги, а потребители получают товары, изготовленные на таких предприятиях.

**Валовой внутренний продукт** — совокупная рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных на территории страны, независимо от того, кому принадлежат фирмы, производившие эти товары и услуги.

**Валовой национальный продукт** — совокупная рыночная стоимость всех произведенных в стране за год конечных товаров и услуг.

Чтобы показатель ВВП мог служить действительно объективным показателем экономического роста и, значит, улучшения условий для повышения благосостояния граждан страны, необходимо соблюдать два условия его использования:

1. Экономический рост следует оценивать на основе реальной, а не номинальной динамики ВВП. Это означает, что такую динамику надо очищать от влияния инфляции (аналогично тому, как это делается при определении реальных доходов граждан). Например, если ВВП вырос за год в фактических ценах реализации на 6%, а инфляция в том же году составила 4%, то реальный рост ВВП составит только 1,9% ( $1,06 : 1,04$ ).
2. Экономический рост лучше оценивать на основе изменения не общей, а удельной величины ВВП, т.е. в расчете на душу населения страны (величина ВВП после корректировки на инфляцию делится на число жителей страны). Тогда действительно стано-

вится ясно, увеличился ли «кусочек пирога», который в среднем приходится на каждого жителя страны, или он остался прежним.

Если увеличился, значит, экономический рост обеспечил главный результат — повышение уровня жизни граждан страны. Если величина ВВП в расчете на душу населения сокращается, это означает, что уровень благосостояния граждан падает. Следовательно, в стране либо вообще нет экономического роста, либо темпы роста общей величины ВВП ниже, чем темпы роста численности ее населения.

## 18.2. Факторы ускорения экономического роста

За счет каких же факторов можно ускорить экономический рост так, чтобы люди в стране с каждым годом жили все богаче и комфортнее?

Таких факторов несколько (рис. 18.1).

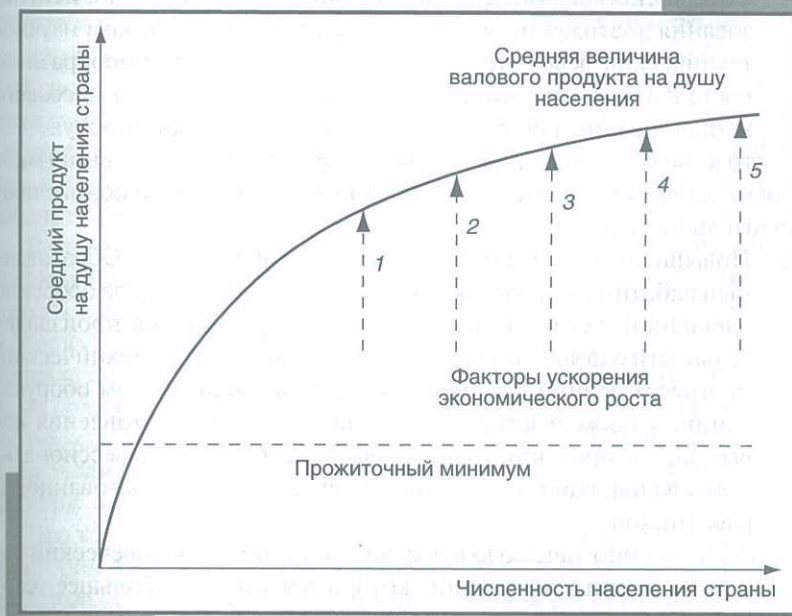


Рис. 18.1. Изменение закономерностей экономического роста под влиянием факторов его ускорения:

- 1 — рост капиталовооруженности труда; 2 — совершенствование технологии производства на основе использования достижений науки и техники; 3 — повышение образовательного уровня работников;
- 4 — улучшение методов распределения ограниченных ресурсов;
- 5 — использование эффекта масштаба производства



1. Рост капиталовооруженности труда, т.е. стоимости производственных объектов в расчете на одного занятого в экономике страны работника. При правильном управлении экономикой страны можно добиться того, чтобы объем производственных активов (зданий, оборудования, коммуникаций) рос быстрее, чем численность занятых в хозяйственной деятельности. Этот процесс и приводит в итоге к повышению капиталовооруженности труда, т.е. рабочие страны управляют все более мощным и совершенным оборудованием, а значит, они могут за год больше произвести товаров или оказать услуг.

Но одно только повышение капиталовооруженности труда не могло бы обеспечить возможности для устойчивого роста благосостояния граждан на основе экономического роста. Для этого необходимо, чтобы действовали и другие факторы.

2. Совершенствование технологии производства на основе использования достижений науки и техники. XX в. стал веком научно-технической революции, и не столько в силу лавинообразного роста научных знаний, сколько в силу их быстрого и массового использования для производства товаров и оказания услуг.

А это в свою очередь привело к принципиальному изменению множества технологий и главное — к быстрому росту на этой основе производительности труда.

3. Повышение образовательного уровня работников. «Образованный работник — лучший работник» — эта истина стала особенно очевидной, когда главным двигателем повышения производительности оказалось освоение достижений научно-технического прогресса. Работа на новом, более производительном оборудовании, а также быстрое овладение навыками изготовления новых видов продукции потребовали не только профессиональной квалификации, но и повышения уровня образованности работников.

В XXI в. в экономическую науку вошло понятие «человеческий капитал», инвестиции в увеличение которого часто дают большее ускорение экономического роста, чем инвестиции в физический капитал.

4. Улучшение методов распределения ограниченных ресурсов. Страна не может быстро увеличить объем имеющихся в ее распоряжении ресурсов производства, таких как численность квалифицированных работников, площадь пригодных для использования земель или природные богатства (порой это не-

возможно и в долгосрочной перспективе). Но использовать эти ограниченные ресурсы можно лучше или хуже.

5. Использование эффекта масштаба производства, т.е. возможности изготавливать товары дешевле при увеличении объема годового выпуска. Это зависит от применяемых в данной стране методов распределения таких ресурсов между различными отраслями и видами производств. Именно в организации подобного распределения состоит главная задача различных экономических механизмов, поэтому совершенствование экономических механизмов и повышение квалификации тех, кто этими механизмами управляет, т.е. менеджеров играют очень большую роль в том, каких темпов экономического роста стране удастся добиться.

Часто эта роль даже важнее богатства страны природными ресурсами. Например, СССР, обладая огромными природными ресурсами, гигантской промышленностью и высококвалифицированными работниками самых различных профессий, так и не смог обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан. Стране не удалось решить даже самую простую задачу — накормить население за счет продукции собственного сельского хозяйства. Наблюдался постоянный дефицит самых простейших продуктов (картофель везли с Кубы, масло — из Австралии, зерно — из Канады).

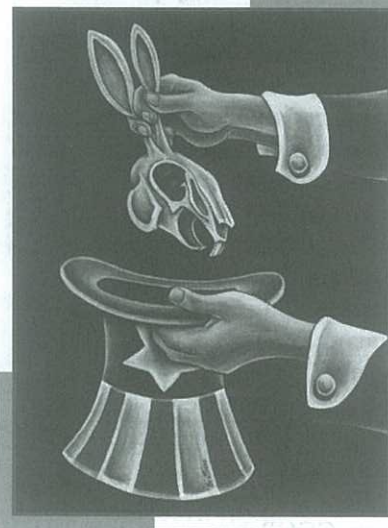
В итоге в 1983 г., накануне перестройки, СССР имел реальный ВВП на душу населения в 2,08 раза меньше, чем в США. При этом жители страны были обеспечены меньше, чем американцы: легковыми автомобилями — в 14,4 раза, телевизорами — в 11,3, мясом — в 1,6 раза. Детская смертность в нашей стране была выше, чем в США, в 10,7 раза (а по сравнению с Японией — даже в 14,7 раза). В то же время СССР по производству электроэнергии уступал США лишь на 49%, но зато производил стали в расчете на душу населения в 1,72 раза и тратил на оборону в 2,14 раза больше, чем США.

Что касается сегодняшней экономики России, то из четырех этих факторов в последние десять лет мы начали чуть активнее использовать только четвертый — улучшение методов распределения ограниченных ресурсов. Это было достигнуто благодаря внедрению в стране новых, рыночных, форм хозяйствования. Остальные факторы экономического роста по-прежнему использовались мало, и потому экономический рост России в начале XXI в. был связан преимущественно с ростом мировых цен на экспортируемые нашей страной природные ресурсы и продукты их первичной переработки (сталь, удобрения).



### 18.3. Цикличность экономического роста и методы ее регулирования

Собственный опыт нынешнего поколения россиян и изучение экономической статистики других стран доказывают, что экономический рост — процессы, развитие которых ни одной стране не гарантировано. Более того, экономический рост может сменяться застоём в хозяйстве и даже спадом валового продукта (кризисом), который начался во многих развитых странах мира и в России в конце 2008 г.



Кризис в экономике США начался в 2008 г., когда выяснилось, что американские банки выдали ипотечные кредиты на покупку жилья многим совершенно ненадежным заемщикам и шансы на полный возврат этих кредитов близки к нулю. Иными словами, оказалось, что в «шляпе чудес» американской экономики спрятан не живой, а дохлый кролик, что и стало причиной появления этой карикатуры<sup>1</sup>

шим название «экономический кризис». В такой ситуации ухудшение условий хозяйственной деятельности происходило не только на

<sup>1</sup> URL : [www.toonpool.com/user/613/files/economic\\_crisis\\_in\\_the\\_us\\_284535.jpg](http://www.toonpool.com/user/613/files/economic_crisis_in_the_us_284535.jpg).

отдельных товарных рынках, но и по всей стране в целом. Например, в США во времена Великой депрессии 1930-х гг. величина ВВП сократилась более чем на 31%, оптовые цены из-за невозможности сбыта товаров упали на 40%, а уровень безработицы возрос почти в 8 раз и достиг 25% от численности трудоспособного населения. Полностью из этого кризиса экономика США вышла только в 1940-х гг., когда началась Вторая мировая война и рост производства для нужд армии и поставок союзникам вновь обеспечил экономический рост.



Эта скульптурная группа<sup>1</sup> называется «В очереди за хлебом» и является частью установленного в Вашингтоне памятника президенту США Франклину Делано Рузвельту, который возглавлял эту страну в период тяжелого экономического кризиса 1930-х гг. — Великой депрессии. Одной из мер, введенных Рузвельтом, была бесплатная или почти бесплатная выдача хлеба и миски супа американским безработным, оказавшимся на грани голодной смерти

Причины и закономерности столь масштабных и тяжелых кризисов, естественно, стали темой серьезных размышлений ученых-экономистов. Именно это послужило основой формирования теории коммерческих (экономических) циклов, активно развиваемой современной экономической наукой.

**Коммерческие (экономические) циклы** — периодические, но обычно нерегулярные колебания уровней активности хозяйственной деятельности, проявляющиеся в увеличении или падении на протяжении нескольких лет величин ВВП, темпов инфляции, числа безработных и других показателей.

<sup>1</sup> URL : [www.amid.com/images/depression\\_sculpture-s.jpg](http://www.amid.com/images/depression_sculpture-s.jpg).



Обычно экономисты выделяют в цикле следующие типичные стадии (фазы):

- 1) подъем — когда масштабы производства расширяются;
- 2) пик — когда расширение масштабов производства сменяется спадом;
- 3) спад (рецессию) — когда масштабы производства сужаются;
- 4) низшую точку — когда спад сменяется подъемом (рис. 18.5 в разделе «Экономика в формулах и графиках (дополнительный материал к лекциям и рефератам)» к главе 18).

Существуют три теории экономических циклов.

1. Исследует краткосрочные циклы — продолжительностью два-три года. Чередование фаз в таких циклах, по мнению ученых, связано с тем, как обновляются и меняются по величине запасы на складах промышленных и торговых предприятий. Периодически — в силу изменений спроса — эти запасы начинают возрастать, и тогда объем закупок новых товаров сокращается. Так продолжается до тех пор, пока запасы не «рассасываются» и не возникает большая потребность в закупках новых товаров.
2. Изучает среднесрочные циклы — продолжительностью 8—11 лет. Развитие событий в рамках таких циклов современная наука связывает с появлением принципиально новых товаров, которые существенно меняют структуру спроса и порождают соответствующие проблемы со сбытом устаревших товаров, и с необходимостью существенной перестройки сферы производства. К такого рода изделиям (если взять для примера сферу потребительских товаров) можно отнести, в частности, цветные телевизоры, персональные компьютеры, видеокамеры и т.д.
3. Анализирует долгосрочные циклы — их длительность охватывает 40—60 лет, а возникновение связано с периодическими кардинальными изменениями технологической основы производственной деятельности.

### Самое страшное в кризисе — безработица и дефляция

Бернанке в США называют Вертолетным Беном за то, что он однажды напомнил журналистам, как нобелевский лауреат по экономике Милтон Фридман предлагал, если надо, сбрасывать деньги с вертолетов — так он образно выразил необходимость включать печатный станок для смягчения экономического кризиса или во избежание дефляции. Тем не менее американский журнал Time назвал главу ФРС США Бена

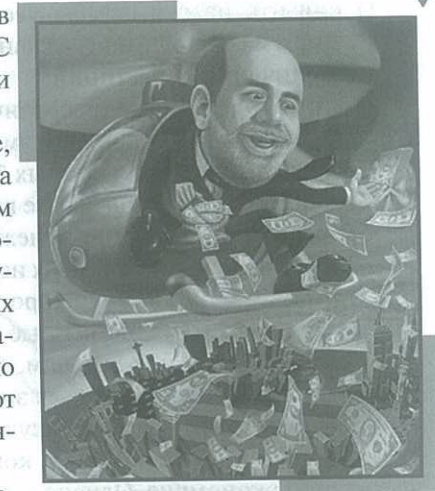
Бернанке человеком года, отметив таким образом заслуги главы ФРС США по борьбе с последствиями кризиса.

В конце июля 2009 г. Бернанке, согласно данным опроса агентства Bloomberg, был признан лучшим в мире среди руководителей центробанков, министров финансов и других официальных лиц, ответственных за экономику. Главной причиной такого результата стали его усилия по борьбе с кризисом, которые одобряют 75% опрошенных агентством финансистов и инвесторов по всему миру.

Бернанке является также профессором Принстонского университета — экспертом по истории Великой депрессии. Страшнее, чем инфляция, убежден Бернанке, ее противоположность — дефляция (снижение общего уровня цен в стране), когда деньги становятся слишком дорогими. Инфляция бьет по карману граждан, но облегчает долговое бремя правительства (дешевые деньги легче возвращать). Дефляция же затрудняет жизнь правительства, но и жизнь граждан не улучшает. Хотя на свой доллар трудящийся может купить больше товаров и услуг, но долларов в условиях дефляции он получает меньше: владельцы фирм на этом основании урезают его зарплату<sup>2</sup>.

Смягчение цикличности экономического развития — самая сложная из проблем, которые приходится сегодня решать в любой стране. И все же к концу XX в. многие страны научились хотя бы сглаживать пики колебаний экономической конъюнктуры и предотвращать разрушительные кризисы.

Для решения этой задачи используется много разнообразных экономических инструментов и типов государственной политики. Например, если экономика вошла в фазу спада и надо добиться быстрее возобновления экономического роста, государство может предпринять следующее:



На этой карикатуре<sup>1</sup> изображен глава ФРС США Бен Бернанке

<sup>1</sup> URL : [www.epr-magazine.ru/promppolitics/maintheme/sos/39.jpg](http://www.epr-magazine.ru/promppolitics/maintheme/sos/39.jpg).  
<sup>2</sup> URL : [cn.com.ua/N381/abroad/assignment/assignment.html](http://cn.com.ua/N381/abroad/assignment/assignment.html).



- 1) снизить налоги, чтобы увеличить размеры чистых прибылей фирм и сбережений граждан, а значит, создать возможности для увеличения инвестиций;
- 2) снизить резервные требования для банков, чтобы увеличить возможности для кредитной эмиссии;
- 3) сократить продажу ценных бумаг и скупить ранее выпущенные облигации и казначейские векселя, что приведет к возрастанию предложения денег на денежном рынке; они станут в результате более дешевыми, т.е. за их использование придется платить кредиторам менее высокие проценты;
- 4) увеличить государственные закупки, оказать финансовую помощь банкам и гражданам, чтобы их возросший спрос подстегнул производство и вывел экономику из кризиса.

Кое-что из этих мер было осуществлено осенью 2008 г. во многих странах, в том числе и в России, когда возникла угроза рецессии в отечественной экономике. Однако универсальных рецептов макроэкономической политики не существует. Каждой стране приходится самостоятельно находить наилучший для ее экономики состав «лекарства от кризисов», нередко методом проб и ошибок. Именно этот процесс переживает сегодня и Россия.

### ЭКОНОМИКА В ФОРМУЛАХ И ГРАФИКАХ (дополнительный материал к лекциям и рефератам)

Как мы видим на рис. 18.2, при экономическом росте кривая производственных возможностей страны как бы сдвигается вправо (кривая  $A_2B_2$ ) от прежней кривой ( $A_1B_1$ ). Это означает, что страна начинает теперь устойчиво производить больше продукции всех ранее выпускавшихся видов.

Таким образом, экономический рост выражается в увеличении общей величины валового продукта. Так как на практике статистики применяют разные способы определения этой величины, то обычно пользуются обозначениями ВВП либо ВВП. Разница между ними состоит в круге учитываемых доходов граждан страны.

Автором одной из первых теорий экономического роста был известный английский ученый-экономист Томас Роберт Мальтус.

Его теория утверждала, что средний продукт в расчете на душу населения не только может, но и неизбежно должен расти медленнее, чем общий объем валового продукта. Причиной тому — убывающая

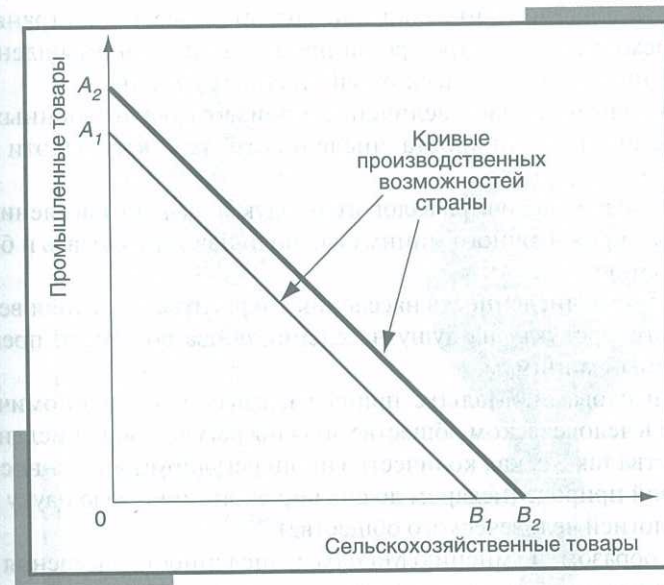


Рис. 18.2. Результаты экономического роста

предельная производительность факторов производства, и прежде всего земли. Более того, Мальтус утверждал, что средний продукт в конце концов должен даже начать сокращаться, пока не станет меньше прожиточного минимума. Человечество может справиться с такой закономерностью только путем ограничения своей численности. Построенная Мальтусом модель экономического роста имеет следующий вид (рис. 18.3).



Рис. 18.3. Модель экономического роста, предложенная Т.Р. Мальтусом



Мальтус доказывал, что рост численности населения страны должен происходить не быстрее роста производства в промышленности и увеличения площади сельскохозяйственных угодий.

В противном случае увеличение производства жизненных благ будет отставать от прироста численности тех, кто на эти блага претендует.

Когда средняя величина валового продукта на душу населения окажется ниже прожиточного минимума, люди начнут голодать и болеть, а многие умрут.

В результате численность населения сократится и средняя величина валового продукта на душу населения снова возрастет, превысив прожиточный минимум.

Иными словами, Мальтус пришел к выводу, что экономические процессы в человеческом обществе должны регулировать численность человечества так же, как количество пищи регулирует численность видов в живой природе (недаром до сих пор экономическую науку называют биологией человеческого общества).

Таким образом, по мнению Мальтуса, численность населения неизбежно должна колебаться в пределах «диапазона сытости» (на рис. 18.3 это численность населения между точками А и В).

Сбережения населения и фирм могут при благоприятных обстоятельствах превращаться в инвестиции (вложения средств в новые производственные объекты).

Ввод этих объектов в эксплуатацию ведет к росту капиталовооруженности труда, который ведет в свою очередь к росту производительности труда (рис. 18.4).

Это позволяет обеспечить рост производительности труда, т.е. опережающее увеличение объема производимых благ по сравнению с числом занятых этим производством людей стране.

За счет этого темп экономического роста может быть выше, чем за счет простого увеличения числа занятых в производственной деятельности страны.

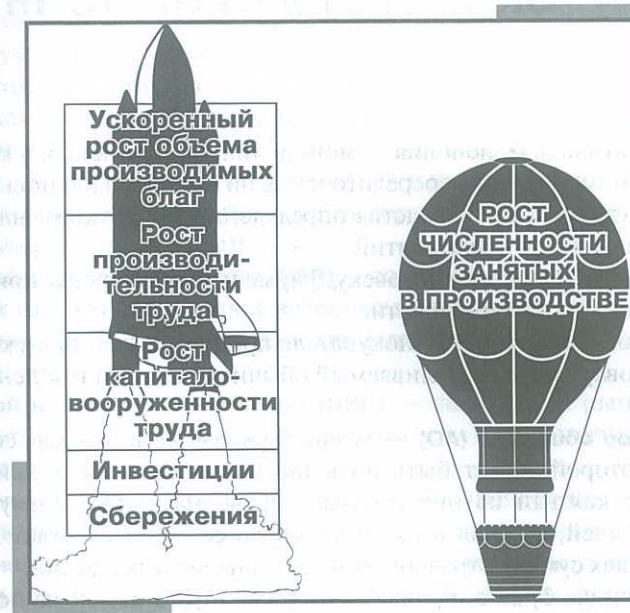


Рис. 18.4. Роль сбережений и инвестиций как факторов ускорения роста капиталовооруженности труда и объема производства благ

На рисунке 18.5 графически показан экономический цикл (подробнее см. главу 18.3).

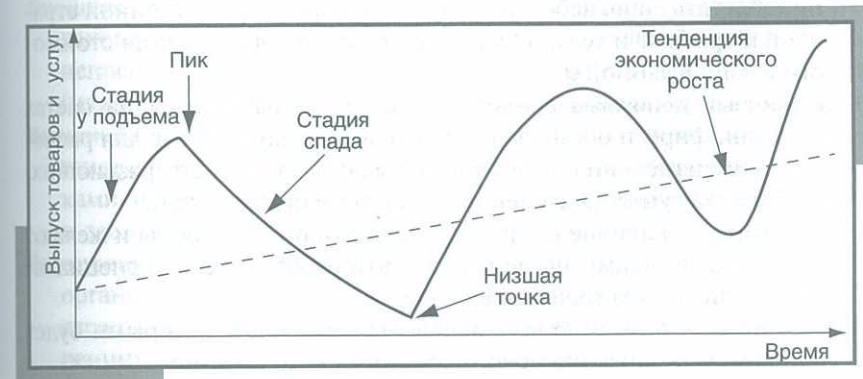


Рис. 18.5. Стадии (фазы) экономического цикла



## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОНЯТИЙ

- Административная монополия** — монополия, возникающая в командной экономике в силу сосредоточения по указанию плановых органов государства производства определенной продукции на одном или малом числе предприятий.
- Активы** — все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности.
- Акциз** — налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара.
- Акционерное общество (АО)** — хозяйственная организация, сохозяевами которой может быть большое число владельцев денежных средств; каждый из них получает право на часть ее имущества и прибыли, отвечая в то же время по ее обязательствам только в пределах сумм, потраченных некогда на покупку акций.
- Акция** — ценная бумага, продаваемая инвестору в обмен на полученные от него денежные средства для развития фирмы и подтверждающая его права как совладельца имущества фирмы и ее будущих доходов.
- Бартер** — прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег.
- Бедность** — уровень жизни семьи, при котором ее доходы позволяют приобретать лишь небольшую часть стандартного для данной страны набора благ и услуг, образующего основу определения стоимости жизни в данной стране.
- Безналичные денежные средства** — суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения информации в документах, подтверждающих, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.
- Безработица** — наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.
- Бизнес-план** — описание всех основных аспектов, с которыми будет сопряжена реализация нового коммерческого проекта.
- Блага** — все, что ценится людьми как средство удовлетворения их нужд.
- Богатство семьи** — ее собственность, свободная от долгов.

- Бухгалтерская прибыль** — разница между выручкой от реализации и бухгалтерскими затратами фирмы.
- Бухгалтерские затраты** — затраты, связанные с использованием на нужды фирмы ресурсов, приобретенных ею у других фирм или граждан.
- Бюджет** — сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти.
- Валовой внутренний продукт (ВВП)** — совокупная рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных на территории страны, независимо от того, кому принадлежат фирмы, произведшие эти товары и услуги.
- Валовой национальный продукт (ВНП)** — совокупная рыночная стоимость всех произведенных в стране за год конечных товаров и услуг.
- Валютный (обменный) курс** — цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах других стран.
- Величина предложения** — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который продавцы готовы (хотят и могут) поставить на рынок в течение определенного периода времени при определенном уровне рыночной цены на этот товар.
- Величина спроса** — объем товара определенного вида (в натуральном измерении), который покупатели готовы (хотят и могут) приобрести на протяжении определенного периода времени (месяца, года) при определенном уровне цены этого товара.
- Внешние (побочные) эффекты** — ущерб (или выгода) от производства какого-либо блага, который приходится нести людям или фирмам, непосредственно не участвующим в купле-продаже этого блага (или которую они могут получить, если речь идет о выгоде).
- Внешний государственный долг** — задолженность государственных органов управления перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заем на основе правительственных соглашений.
- Внутренний государственный долг** — задолженность государственных органов управления перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов.
- Выручка от продаж** — денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.



- Гиперинфляция** — ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% и это продолжается более трех месяцев подряд.
- Государственные ценные бумаги** — обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.
- Государственный долг** — сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.
- Граница производственных возможностей** — объемы производства, которые могут быть достигнуты страной при наиболее полном использовании имеющихся у нее производственных ресурсов.
- Даровые блага** — блага, имеющийся объем которых больше потребностей людей, а потребление их одними людьми не приводит к возникновению нехватки этих благ для других.
- Денежный капитал** — часть сбережений семей, которая на платной основе передается фирмам для покупки ими производственного капитала.
- Деньги** — особый товар, который: 1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги; 2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета; 3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.
- Депозиты** — все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.
- Дефекты (слабости) рынка** — неспособность рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.
- Дефицит** — ситуация на рынке, когда покупатели при существующем уровне цены готовы купить больший объем товаров, чем продавцы при такой цене согласны предложить к продаже.
- Дефицит государственного бюджета** — финансовая ситуация, возникающая, когда государство намеревается осуществить расходы на сумму большую, чем может реально получить доходов за счет всех видов налогов и платежей.
- Дивиденды** — часть чистой прибыли акционерной фирмы, которая выплачивается ее акционерам пропорционально стоимости принадлежащих им акций.
- Директивный народнохозяйственный план** — способ распределения ограниченных ресурсов на основе государственных заданий, обязательных для исполнения всеми предприятиями страны.

- Естественная норма безработицы** — ситуация, когда в стране существует только фрикционная и структурная безработица.
- Естественные монополии** — фирмы, контролирующие весь рынок определенных товаров или услуг в силу обладания уникальным источником природных ресурсов или в силу того, что увеличение числа конкурирующих фирм на этом рынке просто неэффективно.
- Завещание** — юридически оформленное дарение богатства, вступающее в силу после смерти последнего владельца.
- Заемные средства (кредит)** — денежные средства, которые предоставлены фирме в пользование на строго фиксированное время и под установленную в договоре займа плату.
- Закон обмена** — зависимость между средним количеством денег, которое необходимо стране для обеспечения нормального денежного обращения, и: 1) средними ценами товаров и услуг; 2) количеством этих товаров и услуг; 3) скоростью обращения денег.
- Закон предложения** — повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен — к ее уменьшению.
- Закон спроса** — повышение цен обычно ведет к уменьшению величины спроса, а снижение цен — к ее увеличению (при прочих равных условиях).
- Закон Энгеля** — по мере роста доходов семей доля расходов на питание обычно снижается, на товары повседневного спроса стабилизируется, а на образование, медицину, отдых и развлечения возрастает.
- Земля** — все виды природных ресурсов, имеющихся на планете и пригодных для использования при производстве экономических благ.
- Избыток (затоваривание)** — ситуация, возникающая на рынке, когда при существующем уровне цены продавцы предлагают к продаже больший объем товаров, чем покупатели готовы купить при такой цене.
- Импорт** — покупка жителями одной страны товаров, изготовленных в других государствах.
- Инвестирование** — передача владельцами сбережений своих средств в пользование коммерческим фирмам или государству с целью получения дохода.
- Индивидуальное предложение** — предложение, с которым на рынок выходит отдельный продавец.
- Индивидуальный спрос** — объем покупок, который при том или ином уровне цен готов произвести на рынке отдельный покупатель.
- Инфляция** — процесс повышения общего уровня цен в стране, ведущий к обесценению денег.



- Информация** — все сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики.
- Капитал** — весь производственно-технический аппарат, который люди создали из вещества природы для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых им благ.
- Картель** — метод монополизации рынка, состоящий в заключении соглашения между изготовителями однородного товара о разделе рынка между ними и согласовании объемов продаж и цен каждого из членов картеля.
- Командная система (социализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля реально находятся в собственности государства, распределяющего все ограниченные ресурсы.
- Коммерческий банк** — финансовый посредник, осуществляющий деятельность: 1) по приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов; 4) купле и продаже ценных бумаг.
- Конкуренция** — экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.
- Косвенный налог** — сбор в пользу государства, который берется с граждан или хозяйственных организаций только при осуществлении ими определенных действий.
- Кредитная эмиссия** — увеличение банком денежной массы страны за счет создания новых депозитов для тех клиентов, которые получили от него ссуды.
- Кредитный договор** — соглашение между банком и тем, кто одалживает у него деньги (заемщиком), определяющее обязанности и права каждой из сторон, и прежде всего срок предоставления кредита, плату за пользование им и гарантии возврата денег банку.
- Кредитоспособность** — наличие у заемщика готовности и возможности вовремя выполнить свои обязательства по кредитному договору, т.е. вернуть одолженную сумму и выплатить проценты за ее использование.
- Ликвидность** — степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги.
- Лобби** — форма легального отстаивания интересов определенной группы фирм или граждан страны путем формирования фракций депутатов в законодательных органах власти.
- Маркетинг** — способы формирования и привлечения спроса с помощью рекламы, организации продаж, управления ценами, исследо-

- вания рынков и разработки именно таких товаров, которые желанны покупателям.
- Менеджер** — наемный управляющий фирмой, подотчетный ее владельцу.
- Механизм цен** — формирование и изменение рыночных цен под влиянием столкновения интересов покупателей и продавцов, принимающих свои решения без принуждения извне.
- Монополизация рынка** — ситуация, когда на кого-то из продавцов или покупателей приходится такая большая доля общего объема продаж или покупок на конкретном товарном рынке, что он может влиять на формирование цен и условий сделок в большей мере, чем остальные участники этого рынка.
- Монополист** — фирма, которая является единственным продавцом на рынке, и потому ее индивидуальная кривая спроса совпадает с рыночной.
- Наличные денежные средства** — бумажные деньги и разменная монета.
- Налогообложение** — механизм изъятия части доходов граждан и фирм в пользу государства для решения общенациональных задач.
- Национальный доход** — сумма доходов, полученных гражданами и фирмами страны за год в следующих формах: заработная плата рабочих и жалованье служащих; дополнительная выплата; рентные доходы владельцев собственности; чистый процент по потребительским кредитам; прибыли корпораций; доходы собственников.
- Неравенство богатства** — различия в суммах регулярно получаемых номинальных доходов (в расчете на одного члена семьи) и рыночной ценности принадлежащей семьям собственности.
- Номинальный доход** — сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.
- Нормальная прибыль** — доход, который реально мог бы быть получен собственником капитала при вложении сил и средств не в собственное дело, а в другие коммерческие и финансовые проекты с тем же уровнем риска.
- Нормальные товары** — товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей.
- Обеспечение ссуды (залог)** — собственность заемщика, которая может быть изъята у него банком и продана, чтобы покрыть те его долги, с которыми он сам не может справиться.
- Общая полезность блага** — суммарная выгода (польза), получаемая человеком, фирмой или страной от использования всего объема благ определенного типа.



- Общественные блага** — товары или услуги, которыми люди пользуются совместно и которые не могут быть чьей-то исключительной собственностью.
- Общие затраты** — расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма уже использовала для организации производства определенного объема продукции.
- Объем потребности** — количество благ определенного вида, которое человек хотел бы получить для удовлетворения своих нужд, если бы эти блага были доступны бесплатно и без ограничений.
- Обязательства** — действия, которые должник должен совершить в пользу кредитора, например передать имущество, выполнить определенную работу или выплатить оговоренную сумму денег.
- Ограниченные (экономические) блага** — средства удовлетворения человеческих потребностей, которые могут быть созданы лишь путем затраты факторов производства и получены, как правило, лишь на основе обмена.
- Олигополия** — рынок, на котором конкуренция происходит лишь между небольшим числом фирм, вытеснивших остальных соперников.
- Отрасль** — группа фирм, производящих сходные или одинаковые продукты для удовлетворения одного и того же типа потребностей людей или производств.
- Пассивы фирмы** — все средства, полученные фирмой для осуществления своей деятельности.
- Переменные затраты** — это те затраты, которые растут (сокращаются) при любом увеличении (уменьшении) объемов производства.
- Поглощение** — метод монополизации рынка, состоящий в скупке конкурирующих фирм и включении их в состав фирмы, стремящейся стать монополистом.
- Покупательная способность денег** — объем благ и услуг, который может быть приобретен на некоторое количество денег в данный момент времени.
- Постоянные затраты** — это те затраты, которые остаются одними и теми же при небольших изменениях объемов производства товаров или услуг.
- Потребности** — конкретная форма проявления человеческих нужд, зависящая от условий жизни, навыков, традиций, культуры, уровня развития производства и других факторов.
- Пошлина** — плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг или выдачу разрешения на осуществление определенной деятельности.

- Право частной собственности** — признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека владеть, пользоваться и распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов (например, участком земли, месторождением угля или фабрикой).
- Предельная (маржинальная) полезность блага** — выгода (польза), получаемая от дополнительно использованной единицы блага.
- Предельные (маржинальные) затраты** — реальная сумма затрат, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.
- Предложение** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величин предложения на рынке определенного товара в течение определенного периода времени (месяца, года) от уровней цен, по которым этот товар может быть продан.
- Предприниматель** — человек, который на свой страх и риск и в значительной мере на свои собственные средства создает фирму.
- Предпринимательство** — оказываемые обществу услуги особого рода, состоящие в создании для производства и распределения жизненных благ новых коммерческих организаций, называемых фирмами.
- Прибыль** — разница между выручкой от продаж товаров или услуг и затратами, необходимыми для производства и организации продаж этих товаров и услуг.
- Привилегированная акция** — ценная бумага, владелец которой имеет право на дивиденды фиксированной величины независимо от того, сколько чистой прибыли фирма получила реально, но не имеет права участвовать в управлении фирмой.
- Принцип абсолютного преимущества** — страны выигрывают от торговли друг с другом, если каждая из них специализируется на производстве товаров, которые она может изготавливать с абсолютно меньшими затратами своих ресурсов, чем ее торговые партнеры.
- Принцип относительного преимущества** — каждой стране выгоднее экспортировать те товары, для которых цены выбора у нее относительно ниже, чем в других странах.
- Прогноз продаж** — количественная величина (число единиц или общая стоимость) продаж определенного вида товаров фирмы конкретной группе покупателей в течение четко указанного периода времени при утвержденной программе (плане) маркетинга.
- Прогрессивное налогообложение доходов** — финансовый механизм, применяемый для решения двух задач: сбора средств на нужды страны и сглаживания различий в уровнях благосостояния семей.



- Прожиточный минимум** — сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания, позволяющего выжить, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне других его основных жизненных потребностей.
- Производительность** — объем благ, который удается получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение фиксированного периода времени.
- Производный спрос** — спрос на факторы производства, предопределяемый спросом на товары и услуги, для создания которых эти факторы используются.
- Производство** — процесс комбинирования производственных ресурсов для создания товаров или услуг.
- Промышленность** — все виды производств (отраслей), которые используют продукцию сельского хозяйства и минеральные ресурсы для изготовления нужных людям благ.
- Протекционизм** — государственная экономическая политика, сутью которой является защита отечественных производителей товаров от конкуренции со стороны фирм других стран с помощью установления различного рода ограничений на импорт.
- Профессиональный союз (профсоюз)** — организация, представляющая общие интересы наемных работников определенных профессий или определенной отрасли в переговорах с предпринимателями.
- Прямой налог** — сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации.
- Рабочая сила** — общая численность граждан страны в трудоспособном возрасте, которые имеют работу, и граждан, которые найти работу для себя не могут.
- Равновесная цена** — цена, при которой совпадают объем товаров, который изготовители (продавцы) согласны при такой цене предложить на продажу, и объем товаров, который покупатели при такой цене согласны купить.
- Реальный доход** — количество товаров и услуг, которое гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.
- Резервные требования** — устанавливаемая центральным банком страны обязательная пропорция образования частичных резервов.
- Рента** — общее название доходов владельцев земли и владельцев других факторов производства, величина предложения которых жестко фиксирована.

- Рынок** — все виды деятельности, связанной с куплей-продажей товаров определенного вида в определенном регионе или различных регионах, куда товары могут быть доставлены в обычном порядке.
- Рынок монополистической конкуренции** — ситуация, характеризующаяся тем, что для удовлетворения одной и той же потребности продавцы начинают предлагать покупателям много разновидностей заменяющих товаров с существенными отличиями, но при этом каждая разновидность предлагается на рынок только одним продавцом.
- Рынок труда** — совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на трудовые услуги.
- Рынок чистой монополии** — ситуация, когда на рынке есть только один продавец.
- Рынок совершенной (чистой) конкуренции** — ситуация, характеризующаяся столкновением в конкурентной борьбе за деньги покупателей множества производителей однотипных товаров, ни один из которых не обладает контролем над такой долей рынка, чтобы иметь возможность влиять в своих интересах на объемы продаж и рыночную цену.
- Рыночная система (капитализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, принимающих все хозяйственные решения, а все ограниченные ресурсы (факторы производства и товары) распределяются с помощью рынков.
- Рыночное предложение** — суммарное предложение товаров на рынке всеми продавцами.
- Рыночный спрос** — суммарный объем покупок, которые при том или ином уровне цены готовы произвести на рынке все покупатели.
- Сбережения** — остаток от доходов после оплаты всех расходов, связанных с текущим потреблением.
- Скорость обращения денег** — число раз, которое каждая денежная единица участвовала в течение года в обеспечении любых сделок.
- Слабости (несовершенства) рынка** — неспособность рыночных механизмов решать некоторые экономические задачи вообще или наилучшим образом.
- Смешанная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся преимущественно в частной собственности, а распределение ограниченных



ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

**Собственный капитал** — денежные средства, которые предоставляют фирме в обмен на право совладения ее имуществом и доходами, а потому, как правило, не подлежат возврату и приносят доход, зависящий от итогов работы фирмы.

**Совокупное предложение** — общее количество конечных товаров и услуг, которое фирмы страны могут и готовы в течение определенного периода времени предложить на рынок: 1) при сложившемся в стране уровне цен; 2) существующей технологии и 3) имеющихся ресурсах всех видов.

**Совокупный спрос** — общее количество конечных товаров и услуг всех видов, которое все покупатели страны готовы приобрести в течение определенного периода времени при сложившемся уровне цен.

**Специализация** — сосредоточение определенного вида деятельности в руках определенного человека или хозяйственной организации.

**Спрос** — сложившаяся в определенный период времени зависимость величин спроса на данном товарном рынке от цен, по которым товары могут быть предложены к продаже.

**Ставка заработной платы** — денежная сумма, выплачиваемая работнику за трудовые услуги, оказываемые им в течение определенного периода времени (часа, смены или месяца) или необходимые для выполнения определенного объема работы (например, для изготовления одной детали).

**Стоимость жизни** — сумма денег, в которую обходится приобретение в течение определенного периода времени (обычно месяца) стандартного для большинства семей данной страны набора благ и услуг.

**Таможенная пошлина** — налог, взимаемый в пользу государственной казны с владельца товара иностранного производства при ввозе этого товара в страну для продажи.

**Текущие (бессрочные) депозиты** — денежные средства, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования и с сохранением за владельцем средств права забрать эти деньги из банка в любой момент без предварительного уведомления.

**Теневая экономика** — хозяйственная деятельность, осуществляемая таким образом, чтобы не платить налоги государству.

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

**Товарищество** — общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел.

**Товары низшей категории** — товары, спрос на которые может снизиться при повышении доходов покупателей.

**Торговая наценка** — устанавливаемая торговой организацией надбавка к цене, по которой товар реализуется фирмой-изготовителем.

**Торговая скидка** — часть рекомендуемой фирмой цены продажи конечным покупателям, которая изымается в свою пользу продающей товар торговой организацией.

**Торговля** — добровольный и взаимовыгодный обмен результатами специализированного производства благ.

**Традиционная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля находится в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

**Транзакционные (организационно-договорные) затраты** — затраты времени, усилий и денег на поиск поставщика ресурсов или услуг, заключение с ним соглашения о ценах и других условиях сделки и контроль за тем, чтобы она была выполнена.

**Трансферт** — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения уровня их жизни и формируемая за счет средств, изъятых с помощью налогов у более состоятельных граждан.

**Труд** — использование умственных и физических способностей людей для осуществления работы, связанной с производством экономических благ.

**Тягость труда** — мера физической и нервной сложности и утомительности выполнения профессиональных обязанностей.

**Услуга** — нематериальное благо, имеющее форму полезной людям или фирмам деятельности.

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

**Физический капитал** — здания, сооружения, машины, мелиоративные системы, используемые для превращения с помощью технологий вещества природы в полезные людям блага.

**Финансовый посредник** — организация, которая оказывает услуги гражданам и фирмам, помогая первым с наибольшей выгодой разместить свои сбережения, а вторым — получить дополнительные денежные средства с минимальными усилиями.



- Финансовый рынок** — рынок, на котором продаются и покупаются денежные средства, необходимые для приобретения физического капитала фирм.
- Финансы фирмы** — соотношение между ее денежными расходами и приходами.
- Фирма** — хозяйственная организация, созданная специально для того, чтобы производить товары и продавать их на рынке ради зарабатывания прибыли своим владельцам.
- Фьючерс** — договор о поставке и оплате товара к определенной дате по цене в момент заключения сделки, а не в момент исполнения договора.
- Цена безразличия** — стоимость товара, при которой покупателю равно выгодно покупка аналогичных товаров различных фирм.
- Цена выбора (альтернативные издержки)** — ценность наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.
- Ценная бумага** — документ, который может быть куплен или продан в связи с тем, что он удостоверяет права его владельца на часть имущества и доходов организации, выпустившей эту ценную бумагу.
- Частичный резерв** — доля внесенных в банк депозитов, которую он должен и может постоянно иметь в своем распоряжении, чтобы быть в состоянии выполнять свои обязательства перед вкладчиками в нормальных условиях деятельности.
- Человеческие потребности** — ассортимент и объем благ, которые люди хотели бы получить для удовлетворения своих нужд, если бы эти блага были доступны бесплатно и без ограничений.
- Человеческий капитал** — знания и навыки, накопленные человеком в результате обучения и предыдущей трудовой деятельности и влияющие на возможность его трудоустройства и уровень получаемой зарплаты.
- Чистая прибыль** — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей.
- Эмиссионный банк** — банк, который обладает правом выпуска (эмиссии) национальных денежных единиц и регулирования денежного обращения в стране.
- Экономика (экономическая теория)** — наука, изучающая типичные мотивы и модели поведения людей в процессах производства, обмена и потребления жизненных благ.

- Экономическая прибыль** — разница между выручкой от реализации и экономическими затратами фирмы.
- Экономическая эффективность** — способ организации производства, при котором затраты на производство определенного количества продукции минимальны.
- Экономические системы** — формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся: 1) по способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и 2) типу собственности на экономические ресурсы.
- Экономический рост** — устойчивое увеличение производственных возможностей страны.
- Экономический цикл** — период времени, в течение которого экономика страны проходит две основные фазы: подъем и спад.
- Экспорт** — продажа жителям других стран товаров, произведенных отраслями отечественной экономики.
- Эластичность предложения по цене** — масштаб изменения величины предложения (в %) при изменении цены на 1%.
- Эластичность спроса по цене** — масштаб изменения величины спроса (в %) при изменении цены на 1%.
- Эмиссия денег** — выпуск государством в обращение дополнительного количества денежных знаков.
- Эффект дохода** — при снижении цены (или росте дохода) товар становится по отношению к общей величине дохода человека более дешевым, и потому покупатель способен приобрести этот товар в большем количестве, не отказываясь от других своих привычных покупок. И наоборот.
- Эффект масштаба** — ситуация, когда фирма имеет возможность увеличивать объем выпуска своей продукции в большей мере, чем возрастают объемы всех используемых ею ресурсов.



## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ



**Игорь Владимирович Липсиц** — доктор экономических наук, ординарный (пожизненно избранный) профессор Государственного университета — Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ), заместитель декана Высшей школы менеджмента ГУ-ВШЭ, руководитель департамента маркетинга ГУ-ВШЭ.

И.В. Липсиц известен как автор многочисленных публикаций в экономической прессе и первого в России учебника по рыночной экономике для подростков «Удивительные приключения в стране Экономика». В 1993—2008 гг. большими тиражами были изданы написанные им учебники и учебные пособия: «Экономика» (в двух томах), «Экономика.

История и современная организация хозяйственной деятельности». Прочитанный им в 1991 г. радиокурс «Основы рыночной экономики» был первой подобной передачей, прозвучавшей на всю страну. Большой отклик получили и лекции по экономике, которые И.В. Липсиц прочитал в рамках экономического факультета Открытого телевизионного университета, организованного телеканалом «Российские университеты».

Автор трех учебников для вузов.

Входит в число 12 лучших российских преподавателей бизнес-дисциплин по рейтингу журнала «Секрет фирмы».

Награжден орденом «За заслуги перед Отечеством» III степени.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Бомол У., Блайндер А.* Экономика. Принципы и политика. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. *Гудвин Н.Р., Вайскопф Т.Э., Аккерман Ф., Ананьин О.И.* Микроэкономика в контексте. М. : РГГУ, 2002.
3. *Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М. : ГУ-ВШЭ, 2006.
4. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономика. М. : ИНФРА-М, 2009.
5. Микроэкономика. Макроэкономика: сборник кейсов / под ред. С.Ф. Серегинной, А.В. Аносовой. М. : Маркет ДС, 2008.
6. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономики. СПб. : Питер, 2009.
7. «Невидимая рука» рынка / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М. : ГУ-ВШЭ, 2009.
8. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. М. : Норма, 2008.
9. О чем думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами / под ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта. М. : Альпина Бизнес Букс, 2009.
10. *Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д.* Экономика. М. : Вильямс, 2008.
11. *Сломан Дж., Сатклифф М.* Экономика. СПб. : Питер, 2005.
12. *Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И.* Макроэкономика. М. : Высшее образование, 2007.
13. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М. : Дело, 2002.
14. *Франк Р.Х.* Микроэкономика и поведение. М. : ИНФРА-М, 2004.
15. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М. : Дело, 2003.



### Тематическая подборка издательства «КНОРУС»

Глушкова В.Г. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2011.

Думная Н.Н. Макроэкономика. Теория и российская практика : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

Киселева Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Носова С.С. Макроэкономика в вопросах и ответах : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Носова С.С. Микроэкономика в вопросах и ответах : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Поляков В.В. Мировая экономика и международный бизнес : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

Симкина Л.Г. Макроэкономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Симкина Л.Г. Микроэкономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Юданов А.Ю. Микроэкономика. Практический подход (Managerial Economics) : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

Юданов А.Ю. Микроэкономика. Теория и российская практика : учебник. М. : КНОРУС, 2011.

Юсупов К.Н. Национальная экономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

Юсупов К.Н. Региональная экономика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.

#### НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
2. Диссертации и научные работы
3. Школьные задания

Онлайн-консультации

ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА

Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -  
На сайте электронной библиотеки  
[www.учебники.информ2000.рф](http://www.учебники.информ2000.рф)

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

КОДЕКСЫ

СБОРНИКИ

СБОРНИКИ  
ПРОСПЕКТ

ФИЛОСОФИЯ ПСИХОЛОГИЯ  
ФИНАНСЫ ОТЧЕТНОСТЬ  
КОММЕНТАРИИ КОММЕНТАРИИ  
УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ ОТЧЕТНОСТЬ

КОММЕНТАРИИ

ЗАКОНЫ

ПРОСПЕКТ

СБОРНИКИ

ФИЛОСОФИЯ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ  
ПСИХОЛОГИЯ КОММЕНТАРИИ КОММЕНТАРИИ

КОДЕКСЫ ЗАКОНЫ

КОДЕКСЫ ЗАКОНЫ

ПРОСПЕКТ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

ПРОСПЕКТ

ЭКОНОМИКА ФИНАНСЫ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ



ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»  
111020, Москва, ул. Боровая, д.7, стр.4  
(495) 967-1572  
e-mail: [mail@prospekt.org](mailto:mail@prospekt.org)  
[www.prospekt.org](http://www.prospekt.org)





## КНИГИ ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ ЗНАНИЙ

- ЛИДЕР В ИЗДАНИИ И РАСПРОСТРАНЕНИИ ДЕЛОВОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- АССОРТИМЕНТ — 100 000 НАИМЕНОВАНИЙ КНИГ 2000 РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ
- БОЛЕЕ 1000 НАИМЕНОВАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ИЗДАНИЙ
- ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАН СНГ
- ИНФОРМАЦИОННАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ
- ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНАЯ СИСТЕМА: [WWW.BOOK.RU](http://WWW.BOOK.RU)

---

Адрес: 127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5а, стр. 1.  
Тел./факс: (495) 741-46-28.  
E-mail: [office@knorus.ru](mailto:office@knorus.ru)  
<http://www.knorus.ru>