

ВОЕННЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ИНЖЕНЕРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

И.Ю. Устинов

ЭКОНОМИКА. МИКРОЭКОНОМИКА

Учебное пособие

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

Воронеж
2010

УДК 330.101.54
ББК 65.012
У80

Рецензенты: канд. экон. наук, доцент П.П. Герасимов,
канд. экон. наук, доцент Н.А. Чекмезов

Устинов И.Ю.

Экономика. Микроэкономика. Учебное пособие. -
Воронеж: ВАИУ, 2010. - 179 с.

Пособие подготовлено в соответствии с программой курса «Экономика» для военных инженерных вузов, отвечающей Государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования.

Рассматриваются основные вопросы микроэкономики. Особое внимание уделено экономическим процессам на предприятиях военно-промышленного комплекса, в военных организациях, основанных на праве оперативного управления и хозяйственного ведения.

Для курсантов и преподавателей инженерных и инженерно-экономических специальностей военных вузов.

УДК 330.101.54
ББК 65.012
У80

ОГЛАВЛЕНИЕ:

Глава 1. Экономика как наука: предмет, методы и этапы развития. Военно-экономическая теория	5
1.1. Введение в экономическую теорию. Предмет и методы экономической теории.....	5
1.2. Основные этапы развития экономической теории.....	10
1.3. Военно-экономическая теория: структура, методы, понятия и категории, функции и этапы развития	14
Глава 2. Экономика как хозяйственная система. Взаимосвязь войны и экономики	19
2.1. Блага, потребности, ресурсы. Экономический выбор.....	19
2.2. Экономические отношения	23
2.3. Производство и воспроизводство. Товар и товарное производство	25
2.4. Формы собственности и экономические системы	34
2.5. Взаимосвязь войны и экономики	43
Глава 3. Функционирование рыночного механизма хозяйствования	46
3.1. Микроэкономика. Рынок, его сущность, функции и структура ..	46
3.2. Спрос и предложение. Поведение потребителя	53
3.3. Эффективность конкурентных рынков	67
Глава 4. Рынки факторов производства. Трудовые отношения и социальная сфера в экономике Вооруженных Сил.....	75
4.1. Факторы производства. Спрос и предложение факторов производства.....	75
4.2. Рынок капитала, процентная ставка и инвестиции	81
4.3. Рынок земли, рента, виды ренты	87
4.4. Рынок труда, спрос и предложение труда, заработная плата и занятость, безработица и ее формы.....	90
4.5. Трудовые отношения в экономике Вооруженных Сил.....	95
Глава 5. Предприятие в системе рыночных отношений. Особенности рыночных отношений в сфере обороны.....	103
5.1. Фирма. Предприятие (организация).....	103
5.2. Капитал предприятия, кругооборот и оборот капитала, основной и оборотный капитал предприятия	111
5.3. Виды издержек и себестоимость. Выручка, прибыль и рентабельность	113
5.4. Особенности рыночных отношений в сфере обороны. Военное производство и его структура	122
5.5. Государственный оборонный заказ и контрактная система его реализации	127

Глава 6. Деньги, денежное обращение и денежная система	132
6.1. Происхождение, сущность денег.....	132
6.2. Законы денежного обращения, стабилизация денежного обращения.....	137
6.3. Денежная система, равновесие на денежном рынке, денежный мультипликатор.....	140
6.4. Инфляция и ее виды	148
6.5. Индексы цен.....	152
Глава 7. Финансово-кредитная система страны. Военные финансы....	155
7.1. Финансы и финансовая система	155
7.2. Бюджетная система, государственные расходы и налоги, бюджетно-налоговая политика	157
7.3. Банковская система.....	162
7.4. Денежно-кредитная политика	171
7.5. Военные финансы	174
Список английских условных сокращений	178

Глава 1. Экономика как наука: предмет, методы и этапы развития. Военно-экономическая теория

Сложность и многоуровневый характер экономической жизни, ее интенсивная социальная окраска обусловили наличие большого количества сопряженных областей экономического знания, а следовательно, и специальных экономических наук. Эти науки, изучающие структуру, элементы и грани, прямые и обратные связи экономической действительности, сложились в систему экономических наук.

Общей методологической базой этой системы является экономическая теория. Оставляя за собой такую специфику, экономическая теория тем не менее имеет и свой предмет исследования, который изучает характер экономической деятельности отдельного экономического субъекта и совокупности всех функционирующих субъектов на уровне национальной экономики.

1.1. Введение в экономическую теорию. Предмет и методы экономической теории

Экономика сложна, многолика и подвижна. Этим объясняется и подвижность науки, изучающей ее.

Согласимся, что далеко не всем нужны знания по экономике. Шахтер в забое, металлург у плавильной печи, астроном, изучающий солнечную активность, могут безболезненно обойтись без знания экономической теории в своем рабочем процессе. Возможности человеческого мозга не беспредельны. Каждый стремится экономить свое ограниченное время и использовать его для накопления профессиональных знаний и отдыха.

В то же время надо признать, что с экономическими вопросами и проблемами соприкасаются практически все. Домохозяйка рассчитывает, как прожить на зарплату мужа, накормить и приодеть детей; шахтер озабочен недостаточным заработком и выдвигает свои требования шахтовладельцам или правительству; инженер пытается выяснить, нельзя ли где-то подработать дополнительно; бизнесмен озабочен спадом производства и повышением ставок за кредит и налогов; владелец акций в панике от падения их курса и т.д.

Руководство предприятия любого уровня, в том числе и предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК), обязано глубоко и систематически изучать рыночную конъюнктуру, проводить тщательный экономический анализ состояния дел на производстве. Экономическая политика государства, если она не опирается на экономическую теорию, неизбежно заведет общество в тупик, приведет к кризису, а в конечном счете и к социальному взрыву. Практическое значение науки состоит в накоплении знаний, знание ведет к предвидению, а предвидение - к действию.

Экономика - это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

Великий английский экономист конца XIX и первой половины минувшего столетия Альфред Маршалл образно сравнил экономику с театром, где актерами являются сами зрители, а эффект спектакля зависит от сценария, режиссера-постановщика и игры актеров, то есть населения. Экономическая наука и призвана осмысливать, отражать этот сложный противоречивый процесс, находить пути к разумному использованию природных и человеческих ресурсов с наибольшей пользой для общества. В отличие от театра экономика есть то, что формирует потребность в самом театре.

Интерес образованных людей к экономической теории постоянно возрастает. Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире. Поль Самуэльсон в известном всему миру учебнике «Экономика» писал, что *«...человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценить музыкальное произведение»*.

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «*ойкос*» - дом, хозяйство и «*номос*» - закон, правило.

Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах или правилах ведения хозяйства, которое в те времена представлялось как домашнее. Позднее другой знаменитый представитель Древней Греции Аристотель под экономикой стал подразумевать не только науку, но и само хозяйство, выступающее объектом изучения экономики как науки.

Двоякий смысл данного понятия сохранился до сих пор, хотя теперь под экономикой как хозяйством понимается не только домашнее, но и региональное, национальное, мировое хозяйство. Соответственно экономика как наука, отражая возникшую в ней специализацию, может быть и региональной экономикой, и экономикой природопользования, и мировой и т.д. По существу, экономическая наука предстает как совокупность наук, изучающих как экономику в целом, так и ее отдельные и составные части.

Уяснить предмет науки - значит установить, что она постигает. Экономика как хозяйство является общим объектом исследования со стороны различных экономических наук. Но каждая экономическая наука имеет свой предмет исследования. Суть предмета и различия в предметах разных экономических наук можно увидеть на примере *экономики* и *политэкономики*, положения которых образуют современную экономическую теорию.

Экономика к своему предмету относит поведение людей в экономике, определяемое их неограниченными потребностями и ограниченными возможностями удовлетворения этих потребностей. Заявляя о

неограниченных потребностях людей, экономикс имеет в виду людей, живущих в условиях рыночной экономики, само развитие которой обуславливает рост человеческих потребностей.

Причем рыночная экономика не просто реагирует на этот рост, она его провоцирует, создавая такие вещи, в которых у людей прежде не было нужды. Особенно изощренно в этих целях используется реклама - рекламные услуги могут варьироваться от простого информирования покупателей до самого настоящего рекламного террора. Однако приобрести огромное многообразие вещей, появляющихся на рынке товаров, не в состоянии ни один человек, даже самый богатый. Так что каждому человеку на рынке приходится делать выбор с учетом своих ограниченных денежных возможностей.

В ситуации выбора находятся и те, кто производит вещи. Такой выбор опять же обусловлен ограниченными ресурсными возможностями производителей. Исходя из этих возможностей, они производят лишь некоторые виды вещей и в определенном количестве. Перед каждым производителем встают вопросы: что, сколько, как производить? Эти вопросы экономикс называет фундаментальными, и ответы на них относит к предмету своего исследования. В дальнейшем узнаем, что эти ответы определяются действием рыночного механизма. Получается, что **предметом экономикс** является поведение людей как субъектов рыночной экономики.

Предмет политической экономии носит более общий характер. Эта наука исходит из того, что для удовлетворения своих потребностей люди должны заниматься производством необходимых благ, вступая в соответствующие отношения друг с другом - отношения по поводу производства необходимых благ.

Произведенное они должны распределять между собой, а при необходимости и обмениваться результатами производства. Так что между ними возникают отношения распределения и обмена. Наконец, они должны потреблять произведенное, чтобы удовлетворить свои потребности. Здесь уже возникают отношения потребления.

Совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и составляет **предмет политической экономии**. Причем эти отношения рассматриваются как объективные, подчиненные законам, не зависимым от воли и желания людей. Действие этих законов также является предметом политэкономии.

Предмет политической экономии оказывается шире, чем предмет экономикс, поскольку отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления и управляющие ими законы возникают не только в рыночной экономике. К тому же экономикс анализирует достаточно развитую рыночную экономику, обращая внимание на существующие в ней функциональные связи и отношения, тогда как широкий подход политэкономии к системе экономических отношений обуславливает выделение в ней отношений между людьми как представителями различных классов и социальных групп.

Современная экономическая теория, отражая подходы и положения как экономикс, так и политэкономии, своим **предметом** имеет экономические отношения, возникающие между людьми по поводу ограниченных благ и определяющих их поведение как хозяйствующих субъектов при производстве, распределении, обмене и потреблении этих благ.

Из данного определения следует, что экономические отношения изучаются не сами по себе, а в тесной связи с благами, по поводу которых они возникают, и прежде всего теми, которые составляют материально-техническую основу общества. Поскольку поведение людей как хозяйствующих субъектов определяется не только экономическими отношениями, в которые они вступают, но и неэкономическими факторами, например нормами нравственности и морали, уровнем культуры, законодательством, то экономическая теория не обходит стороной и эти факторы. Так что ее предмет сам по себе оказывается шире экономических отношений как таковых.

Каждая наука изучает свой предмет при помощи определенных методов.

Метод - это способ познания, раскрытия сущности изучаемого объекта.

Основные методы экономической теории следующие:

1) *метод наблюдения* - предполагает слежение за происходящими явлениями, их регистрацию, систематизацию, выявление каких-то закономерностей. В экономической науке развитие данного метода привело к возникновению статистики и статистического метода;

2) *статистический метод* - позволяет изучать экономические явления и процессы, выражая их через количественные определенности и соотношения. Однако одного наблюдения недостаточно, так как сущность обычно скрывается за внешними формами проявления. Вот почему экономическая наука широко использует метод абстракции;

3) *метод абстракции* - это способ отвлечения от конкретных форм проявления сущности изучаемого явления, которые могут быть нетипичными, случайными, второстепенными и несущественными, и выделение типичного, главного и существенного.

На основе абстрагирования строится категориальный аппарат науки.

Категории - это абстракции или понятия, отражающие наиболее существенные характеристики вещей или явлений. Особенностью экономической категории является то, что она отражает соответствующие экономические отношения. Например, категория «товар» отражает отношения купли-продажи. Этим категория отличается от понятия как такового, за которым не стоят экономические отношения. Это означает, что именно категории раскрывают предмет экономической теории. В целом экономическая теория оперирует множеством самых различных категорий, понимание которых означает знание самой науки. Так что

изучающему экономическую теорию предстоит узнать содержание многих категорий и понятий и научиться оперировать ими.

Абстрагирование, предполагающее абстрактное, или отвлеченное, мышление, отнюдь не означает уход от конкретной жизни. Наоборот, оно предстает как способ ее лучшего понимания. Без абстрагирования можно утонуть в огромном многообразии мира, второстепенное принять за главное и в результате прийти к неверным выводам.

Абстрактное мышление в свою очередь предполагает использование методов индукции и дедукции;

4) *метод индукции* - представляет собой движение мысли от частного к общему, в результате которого на основе выделения отдельных, внешне разрозненных фактов делается объединяющий эти факты общий вывод;

5) *метод дедукции* - предполагает движение мысли от общего к частному, нередко через цепь умозаключений. Например, с помощью данного метода из общего понятия «товар» выделены факторные товары, а среди последних такие товары, как труд, земля и капитал.

Отмеченные методы тесно связаны с методами анализа и синтеза;

6) *метод анализа* - представляет собой способ научного познания, требующий расчленения изучаемого объекта на составные части;

7) *метод синтеза* - требует обратного - соединения родственных элементов как объектов изучения в единое целое;

8) *логический метод* - очень важен в экономической науке, он предполагает соблюдение определенной последовательности при изучении экономических явлений и процессов;

9) *исторический метод* - требует учета исторической последовательности развития экономики и происходящих в ней явлений;

10) *диалектический метод* - имеет особое значение для экономической теории, указывая на то, что в природе и обществе существует всеобщая связь явлений и процессов, все находится в развитии и изменении. Развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему;

11) *функциональный метод*, в основу которого лег метод диалектический, - позволяет выявлять зависимости одних явлений от других. Причем эти зависимости могут иметь количественную определенность, что позволяет экономической теории использовать математический метод и метод моделирования;

12) *математический метод и метод моделирования*. Под моделями здесь понимаются искусственные аналоги изучаемых объектов. Такие модели могут быть в виде простых схем, графиков и довольно сложных формул. Последними оперируют специалисты в области экономико-математического моделирования.

Целевая предназначенность каждой науки проявляется в ее функциях.

Основные функции, реализуемые экономикой, следующие:

а) *теоретико-познавательная* - первая функция, которую призвана выполнять экономическая теория. Благодаря изучению данной

науки можно узнать, что такое экономика, какие отношения и связи в ней существуют, какие законы действуют. Наличие у экономической теории теоретико-познавательной функции позволяет говорить о ней как о позитивной, то есть описательной науке. Она отражает жизнь такой, какая она есть, удовлетворяя естественную потребность человека в познании окружающего мира;

б) *прогностическая функция* экономической теории - помогает видеть будущее экономики или ее отдельных сфер и элементов;

в) *практическая функция* экономической теории - имеет важное значение. Изучая экономические отношения и законы, экономическая теория приводит к определенным выводам, на основе которых даются рекомендации политикам, хозяйственникам, органам управления народным хозяйством. Это означает, что экономическая теория лежит в основе экономической политики как на микро-, так и на макроуровне;

г) *экономическая политика* как функция экономики есть деятельность, направленная на достижение заранее поставленных экономических целей. Она начинается с анализа состояния экономики, постановки соответствующих целей, выбора средств их достижения и использования этих средств. Наличие практической функции позволяет говорить об экономической теории как о нормативной науке, способной не только давать описание того, что есть, но и показывать, как должно быть, в каком направлении следует развиваться экономике в целом или ее отдельным сферам и отраслям, как могут быть устранены препятствия на пути развития, какие меры для этого должны быть приняты;

д) *методологическая функция* - означает, что экономика служит методологической основой конкретных экономических наук: отраслевых, как, например, экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства и т.д., и функциональных - бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг и т.д. Экономическая теория вооружает представителей данных наук знаниями, которые необходимы для развития конкретных наук.

1.2. Основные этапы развития экономической теории

Экономическая наука, хотя и возникла в глубокой древности, длительное время она не выделялась в самостоятельную дисциплину. Лишь где-то с XV столетия с началом формирования в Европе капиталистического хозяйства она стала обособляться как отдельная наука. Дело в том, что в основе капиталистического хозяйства лежат рыночные отношения, которые в то время начали интенсивно развиваться, разрушая феодальную обособленность, усложняя хозяйственные связи. Сложность экономических явлений потребовала развития экономической науки до уровня, на котором она могла бы объяснять эти явления, давать ответы на вопросы, поставленные самой жизнью.

Первой научной школой экономической теории стал **меркантилизм** (от итальянского слова «*мерканте*» - *торговец, купец*). Зародив-

шись в конце XV в., эта школа достигла расцвета в XVII столетии. Главная ее особенность заключается в ограничении объекта исследования сферой обмена. По существу, экономическая деятельность сводилась к торговле, к торговой деятельности. Подобная ограниченность меркантилизма не случайна, поскольку эта школа развивалась в период интенсивной торговли, особенно международной. В это время шло формирование капитализма, и доминирующей общественной идеей была идея обогащения, так что экономическая теория должна была дать ответы на вопросы: что такое богатство? Откуда оно берется? Каковы его источники?

Меркантилисты дали на эти вопросы относительно простые ответы: богатство воплощено в деньгах, роль которых в то время выполняло золото, его источником является торговля. Конечно, такой подход к богатству и его источникам был весьма поверхностным. Современная экономическая теория гласит, что богатство создается в различных благах и через их куплю-продажу богатство не создается, а распределяется. В этом заключается особая роль торговли - она доставляет богатство людям в той форме, в какой они хотят: покупателю - в форме необходимого для удовлетворения потребностей блага, а продавцу - в форме денег (золота). Источником же богатства является производство.

Именно на это обратила внимание следующая школа экономической теории - школа **физиократов** (от греческих слов «*физио*» - *природа* и «*кратос*» - *сила, власть*), существовавшая в XVIII столетии и положившая начало классической политэкономии.

Совершенно справедливо указав на производство как на источник богатства, физиократы вместе с тем ограничили производство сферой сельского хозяйства, отнеся все остальные сферы экономики к непроизводительным, то есть не создающим богатство. Ограниченность физиократов была обусловлена тем, что богатство они отождествляли с веществом природы: если оно увеличивается, значит, по их мнению, растет и богатство.

Появление и развитие следующей школы - **школы классической политической экономии**, связанное с именами английских экономистов А. Смита (1723-1790) и Д. Рикардо (1772-1823), позволило вывести производство как источник богатства за рамки сельского хозяйства. В этом им помогла трудовая теория стоимости, согласно которой богатство имеет вещественное воплощение и измеряется величиной стоимости, создаваемой трудом. Богатство создается там, где труд преобразует вещество природы в необходимые людям блага. При этом они не умоляли роль природы, вполне обоснованно утверждая, что «природа - мать, а труд - отец богатства».

С середины XIX в. развитие политической экономии пошло по двум направлениям:

- первое направление получило название **политэкономии капитала (или буржуазной политэкономии)**. Оно отошло от представления о труде как единственном источнике стоимости и богатства. Наряду с

ним выделялась роль капитала и земли. Буржуазным это направление было названо потому, что оно отражало интересы буржуазии как собственника капитала и земли. В конце XIX в. развитие данного направления привело к возникновению новой экономической дисциплины, получившей название «экономикс». Важной ее особенностью является то, что она сконцентрировалась на изучении явлений и процессов, происходящих в рыночной экономике, которая рассматривается как естественная, отвечающая законам природы форма хозяйства. Все остальные формы предстают как отклонение от естественного состояния вещей;

- второе направление получило название **политэкономии труда (или пролетарской политэкономии)**. Это направление политэкономии осталось на позициях трудовой теории стоимости. Поскольку ее развитие связано с работами К. Маркса (1818-1883), в первую очередь с его главным трудом «Капитал», то данное направление стало называться **марксистской политэкономией**. Она отражала интересы рабочего класса, единственным источником существования которого являлся труд. Политэкономии отличает от экономикс и то, что рыночная экономика рассматривается как одна из форм хозяйства, носящая преходящий характер и на определенном этапе своего развития уступающая место плановой экономике.

Во второй половине XIX в. была сформулирована теория **предельной полезности и предельной производительности**, или **маржинализма**. Теория маржинализма - это экономический анализ преимущественно с точки зрения психологии отдельного субъекта, вовлеченного в хозяйственные отношения. Данный субъект руководствуется, прежде всего, собственными оценками предельных выгод и предельных потерь от участия или неучастия в экономическом процессе.

Классиками теории маржинализма являлись экономисты австрийской школы К. Менгер, Д. фон Визер, Е. фон Бем-Баверк.

Теория маржинализма активно использовалась при анализе взаимовлияния цены и спроса на конкретные товары, определении взаимозаменяемости и взаимодополняемости различных факторов производства.

С конца XIX в. начинают формироваться новые подходы в экономической науке и в течение длительного времени ее различные направления так или иначе концентрировались вокруг двух основных проблем: трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Неоклассическое направление возникло как реакция на экономическое учение К. Маркса. Оно господствовало до 30-х гг. нынешнего столетия и отражало эпоху свободного предпринимательства.

Главная проблема, которая находилась в центре внимания неоклассиков (А. Маршалл (1842-1924), А. Пигу (1877-1959) и др.) - удовлетворение потребностей человека. Ключевая идея А. Маршалла состояла в перемещении усилий с теоретических споров о стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. По А. Маршаллу темп

нарастания полезности падает по мере потребления новых единиц, частей, долей блага. Добавочная полезность, приносимая каждой новой долей снижается.

Согласно выработанному неоклассиками подходу цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью (со стороны покупателя) и издержками производства (со стороны продавца).

Принципы предельной полезности послужили основанием для разработки обширной концепции предельных величин. Великая депрессия 1929-1933 гг. показала невозможность путем свободной конкуренции разрешать социально-экономические проблемы и противоречия современного мира. Потребовалось серьезное вмешательство государства в ход экономической жизни.

На волне кризиса 30-х гг. возникла **теория эффективного спроса - кейнсианство**, которая предложила свои рецепты регулирования экономики и нашла применение на практике, стала составной частью экономической политики многих государств. Автором этой теории был английский экономист Д. Кейнс (1883-1946). Его идея состояла в том, чтобы применить методы активизации и стимулирования совокупного спроса (общей покупательной способности) и тем самым воздействовать на расширение производства и предложение товаров. Государство может воздействовать на инвестиции посредством регулирования уровня процента, либо осуществляя инвестиции в общественные работы. Инвестиции по Д. Кейнсу играют решающую роль в расширении платежеспособного спроса, а спрос создает предложение. Он не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения экономического равновесия необходимо вмешательство извне.

В 70-80 гг., когда чрезмерное вмешательство государства в экономику стало тормозить развитие общественного производства, снова становится актуальным неоклассическое учение и остается таковым по настоящее время. Оно представлено теориями монетаризма и неолиберализма.

Монетаризм - это теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Для 70-х гг. стала характерной не безработица, как это имело место во времена великой депрессии, а инфляция при одновременном снижении производства (стагфляция). Началась переоценка ценностей. Был выдвинут лозунг «Назад к Смиту», что означало отказ от методов активного государственного регулирования.

Положительный вклад монетаризма в экономическую теорию заключается в детальном исследовании механизма воздействия денежного мира на товарный мир. Управление экономикой представители этой теории сводят к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, к достижению сбалансированности государственного бюджета. Признанным авторитетом этого направления является американский экономист М. Фридман.

Неолиберализм - еще одно направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью. Его представители отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Частное предпринимательство само способно вывести экономику из кризиса, обеспечить ее подъем и благосостояние населения. Государство должно обеспечить условия для конкуренции и уйти от излишней регламентации рынка. Одним из основоположников и главным теоретиком неолиберализма считается Ф. фон Хайек. В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека.

Институционально-социологическое направление (Д. Гэлбрейт и др.) рассматривает экономику как систему, где отношения между хозяйствующими объектами складываются под воздействием экономических и внешнеэкономических факторов, особенно технико-экономических. В этом направлении исключительное значение придается трансформации современного общества под воздействием научно-технического прогресса. Последний ведет к преодолению социальных противоречий и бесконфликтной эволюции общества от индустриального к пост- и супериндустриальному (теория конвергенции).

Рассмотрим аспекты, связанные с существованием специфической области экономической теории, - военной экономики.

1.3. Военно-экономическая теория: структура, методы, понятия и категории, функции и этапы развития

Термин «военная экономика» применяется для обозначения военной экономики как объективной реальности и как отрасли знаний, науки, в которую входят общая теория военной экономики, конкретные функциональные и отраслевые военно-экономические дисциплины. Она является специфической частью экономической системы, обеспечивающей военные потребности государства. Исходя из этого, **военная экономика** есть специфическая военно-хозяйственная система, которая охватывает производство, распределение, обмен и потребление оружия и других предметов и услуг военного назначения, материально обеспечивая поддержание военной безопасности государства.

Рассмотрим структуру, методы, функции и этапы развития военно-экономической теории, ее объект и предмет.

Предметом военной экономики являются военно-экономические отношения. Она выявляет сущность этих отношений, свойственные им причинно обусловленные связи и выражает их в системе научных категорий и законов. Военно-экономические отношения не изначальны, они возникают и развиваются на основе данного экономического базиса, под воздействием международных отношений, военно-политических целей и военно-экономических потребностей государства.

Объект военной экономики - военное производство, которое является составной частью материального производства страны, отли-

чающееся от других отраслей и сфер экономики спецификой производимых потребительских стоимостей и своеобразным использованием закона стоимости. Военное производство не следует ограничивать строго определенными рамками ведомственной принадлежности - военную продукцию, особенно в мирное время, выпускают как военные, так и гражданские предприятия. Критерием для выделения военного производства служит фактическое использование создаваемой продукции.

Функциональная структура военной экономики может быть представлена четырьмя элементами - фазами, существование которых обусловлено военно-экономическим процессом, включающим:

- военное производство;
- распределение предметов военного назначения;
- обмен (обращение) предметов военного назначения;
- потребление предметов военного назначения.

Структурными элементами военной экономики также являются:

- территориальная экономика (экономика определенной местности, субъекта федерации);
- воспроизводственная (экономика, предназначенная для удовлетворения потребностей в области факторов производства);
- отраслевая (экономика специфических отраслей военного хозяйства).

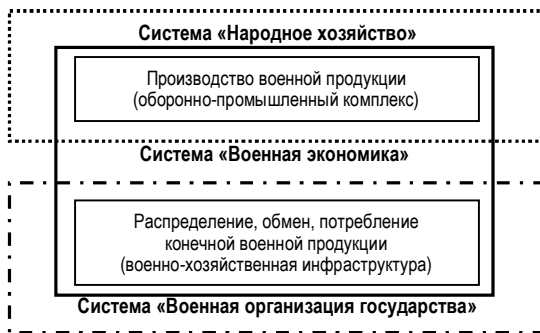


Рис. 1.1. Системные связи военной экономики

На структуру военной экономики существенно влияют ее взаимосвязи с экономической и военной системами (рис. 1.1). Поэтому различают два блока военной экономики:

- во-первых, производственный, соответствующий первой фазе военно-производственного процесса, в ходе которого создаются предметы военного назначения, - *оборонно-промышленный комплекс* (включает военные предприятия и научно-исследовательские учреждения, а также гражданские предприятия и учреждения в той мере, в какой они выполняют военные заказы);

- во-вторых, блок, отражающий следующие три фазы военно-производственного процесса, - *военно-хозяйственную инфраструктуру* (органы тылового и материально-технического обеспечения, финансовая и другие службы военной организации государства).

Основными методами военно-экономической теории являются:

- общетеоретические методы;
- общие экономические методы (например, закон возрастания потребностей);
- специфические экономические методы (моделирование, графические методы);
- особые военно-экономические методы (основаны на применении диалектики, общенаучных методов, широком использовании математики, ЭВМ в целях моделирования военно-экономических процессов, разработки основ военно-экономического анализа, формирования системы показателей и критериев для оценки состояния военно-экономической безопасности и ее тенденций, эффективности различных звеньев военной экономики, оптимизации военно-экономической деятельности).

Военно-экономическая теория как наука выполняет ряд функций:

- *научно-познавательную* (отражает процесс познания объекта и предмета военной экономики);
- *методологическую* (отражает методы, применяемые в военной экономике);
- *воспитательную* (формирует у военнослужащих рациональное экономическое мышление, чувство бережливости, ответственность за сохранность вооружения и военной техники и пр.);
- *практическую* (позволяет использовать военно-экономические знания в повседневной деятельности).

Рассматривая структуру военной экономики, как науки, в ней можно выделить:

а) историю военной экономики:

- историю военно-экономической мысли и
- историю военного хозяйства;

б) общую теорию военной экономики:

- объект, предмет и задачи военной экономики;
- экономические основы военной мощи государства;
- эффективность использования военно-экономических ресурсов;
- актуальные проблемы функционирования экономики в современной войне;

в) функциональные военно-экономические науки:

- финансы вооруженных сил;
- экономику вооруженных сил и отраслей оборонной промышленности и др.

Военно-экономическая мысль начала зарождаться в глубокой древности вместе с созданием вооруженных сил.

Можно выделить несколько этапов развития военно-экономической мысли:

1. *Этап зарождения.* В это время она существовала в виде отдельных суждений, государственно-правовых установлений, афоризмов, поучений и т.п. Много интересных военно-экономических сведений встречается в «Слове о полку Игореве», в «Повести о разорении Рязани Батыем», в «Задонщине» и других памятниках литературы Древней Руси.

2. *Этап формирования.* Формирование объективных предпосылок развития военно-экономической теории особенно быстро шло в XVIII и XIX вв. Это был период многих великих свершений во всех сферах человеческой деятельности, особенно в экономике, военном деле и науке. Капитализм периода свободной конкуренции, демократические преобразования, охватившие всю Европу и Северную Америку, высвободили колоссальные экономические возможности, дремавшие до этого в недрах феодализма. За 200 лет своего господства капитал создал более могучие производительные силы, чем те, что были накоплены за всю предшествовавшую историю.

Особенно большое место военно-экономическая проблематика стала занимать в военной мысли во второй половине XIX в. Это хорошо видно при знакомстве с учебными планами и программы военных академий: Генеральной штаба, артиллерийской, инженерной и др.

Процесс теоретического осмысления военного строительства и его экономического обеспечения разворачивался все шире, формировалась система учебных дисциплин, составляющих военную науку, проводилась военная реформа. В недрах экономической и военной наук рождались междисциплинарные проблемы: в военной науке - экономические, а в экономической - военные. Это был период «внутриутробного» развития теории военной экономики. Как самостоятельная наука она заявила о себе позже - в XX в., когда завершился процесс консолидации отдельных звеньев военной экономики в целостную систему, а из военно-экономических знаний, накопленных в экономической и военной науках, стала формироваться теория военной экономики.

Ознакомление с процессом развития военно-экономической мысли в XVII и XIX вв. позволяет сделать вывод о том, что в этот период накапливались и систематизировались военно-экономические знания, сводились в целостный учебный курс военного хозяйства отдельные, содержащиеся в разных науках, действующих законоположениях и в повседневной практике суждения, правила и нормы, относящиеся к экономическому обеспечению военного строительства. Для этого периода характерен повышенный интерес к вопросам сущности, содержания, структуры новой учебной дисциплины, ее места в науке. Нельзя не отметить, что зарождавшаяся военно-экономическая теория с первых своих шагов ставит в центр внимания вопросы военно-экономической эффективности.

3. *Современный этап.* Военно-экономические вопросы на рубеже XIX - XXI вв. из узкоспециальных интендантских переходят в ранг вопросов большой политики, государственной стратегии, общественной науки. Основной идеей является разработка системы знаний, изучающей общественные отношения по поводу выделения части экономической мощи, распределения ее между всеми сферами безопасности и эффективного использования для экономического обеспечения национальной безопасности.

В современной отечественной и зарубежной литературе имеется немало работ, посвященных вопросам функционирования военного сектора экономики, его роли в обеспечении безопасности государства.

Роль военной экономики в подготовке военных кадров определяется необходимостью формирования у них умения учитывать экономические аспекты в своей повседневной служебной, да и личной сферах деятельности. Качество экономического образования и воспитания военных кадров во многом зависит от уровня развития военно-экономической науки, степени разработки системы ее категорий, законов, всего научного аппарата, а также от решения ряда научно-методических вопросов и от отношения курсантов, слушателей к учебе. Возрастающее значение экономического образования военных кадров находит отражение в направленности научно-исследовательских работ, в содержании учебных планов и программ военных академий, университетов, а также в различных средствах массовой информации. Изучение военной экономики должно быть творческим, ориентированным на решение конкретных задач процессом той сферы, в которой предстоит трудиться будущему офицеру.

Литература для самостоятельного изучения

Архипов А.И. Экономика. Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 8-14, 259-263.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 1, 3, 4, 17.

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 6-12.

Липсиц И.В. Экономика: Учебник. - М.: Омега-Л, 2007. - С. 13-18.

Мочерный С.В., Некрасов В.Н. Экономическая теория: Учебник. - М.: ЗАО «Книга-сервис», 2003. - С. 5-9.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г., Экономическая теория: Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 5-8, 10-14, 379-381.

Экономика: Электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009. Разд. 2.1-2.4.

Глава 2. Экономика как хозяйственная система. Взаимосвязь войны и экономики

В экономической науке сложились два подхода к изучению современного общества: *формационный* и *цивилизационный*.

Суть формационного подхода состоит в том, что в качестве глубинной причины развития человеческого общества рассматривается изменение его производственной основы и соответствующей ей формы собственности на экономические ресурсы, которые и определяют весь комплекс экономических, политических, правовых и других форм человеческого общения на различных этапах развития общества. Следует отметить, что формационному подходу присущ ряд недостатков. Это, в частности, относится к утверждению об обязательности прохождения в своем развитии всех стран и народов через пять формаций: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую, а также чрезмерному акценту на антагонистический характер отношений между собственниками и несобственниками средств производства.

Отличие цивилизационного подхода состоит в том, что главенствующая роль в нем отводится социокультурному или религиозному фактору. Причем само понятие «цивилизация» употребляется в разных смыслах. В более широком, глобальном, всемирном смысле цивилизация рассматривается как определенная эпоха в историческом развитии общества. Так, выделяют доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную цивилизацию или традиционную (патриархальную), авторитарную и либеральную демократическую (рыночную) цивилизацию. В более узком смысле понятие «цивилизация» рассматривается как явление локальное, территориально ограниченное, например, западнохристианская, православно-христианская, исламская, индуистская, китайская, японская, африканская, латиноамериканская.

Используя исходные положения формационного подхода, в данной главе рассмотрим современный мир как структуру, состоящую из экономических систем различных типов.

2.1. Блага, потребности, ресурсы. Экономический выбор

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей.

Потребность есть ощущение недостатка в том, что доставляет удовлетворение.

Потребности отдельных людей характеризуются как:

а) *личные*, которые подразделяются:

- на *физиологические* (определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т.д.);

- *социальные* (будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает, например, потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т.д.);

- *духовные* (обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования).

Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека. В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине - духовные потребности (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Пирамида личных потребностей

б) потребности с точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, которые делятся: на истинные, мнимые, разумные, неразумные, вредные. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой тенденции позволяет ученым говорить о существовании **закона возвышения потребностей**.

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть - причем все возрастающую - людям приходится производить самим. Вот почему экономику можно рассматривать как **систему удовлетворения потребностей людей**.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает *производственные потребности*. Это потребности в том, что спо-

собно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об их производном характере. Соответственно *рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей.*

Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления.

Наличие личных и производственных потребностей обуславливает следующее деление потребления:

- на *личное*, обеспечивающее удовлетворение личных потребностей;
- *производственное*, обеспечивающее удовлетворение производственных потребностей.

Потребности удовлетворяются через потребление различных благ.

Благо - это все то, что удовлетворяет потребность. Способность блага удовлетворять потребность характеризует его полезность, которая тем самым проявляется через потребление.

Полезность многих благ бывает сходной, в связи с чем есть возможность взаимозамещения одних благ другими. Если благо, например маргарин, способно заменить другое (масло), то такое благо предстает как **субститут**, то есть **благо-заменитель**.

Существуют также **комплиментарные - взаимодополняющие блага**. Их полезность обеспечивается при совместном использовании. Например, полезность автомобиля проявляется в полной мере при наличии бензина, MP-3 проигрыватели требуют файлов соответствующего формата и т.д.

Всю совокупность необходимых людям благ можно разделить на **два** типа:

1) *свободные блага* (к ним относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений. Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления);

2) *экономические блага* (являются результатом производства как экономической деятельности людей и выступают в форме продукта). Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. В силу этого экономические блага (или продукты) являются *ограниченными*, что обуславливает особую важность экономики как системы удовлетворения потребностей людей. В свою очередь, данные блага делятся:

а) на *материальные блага* (вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность, их особенность заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы). Способность храниться и накапливаться позволяет делить материальные блага следующим образом:

- на *текущие* (вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок; более продолжительное время используются текущие блага многоразового пользования, такие как, например, одежда и обувь);

- *капитальные* (здания, сооружения, оборудование, станки - все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет);

б) *нематериальные блага* (услуги, представляющие собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запастись впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих материальных благ. Лекция, например, требует аудитории, столов, стульев и т.д.).

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности их подразделяю:

а) на *блага потребительского назначения* (предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т.п.), другие - коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино);

б) *блага производственного назначения* (средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т.п.).

Общая система благ, основанная на различных признаках их классификации, представлена на рис. 2.2.

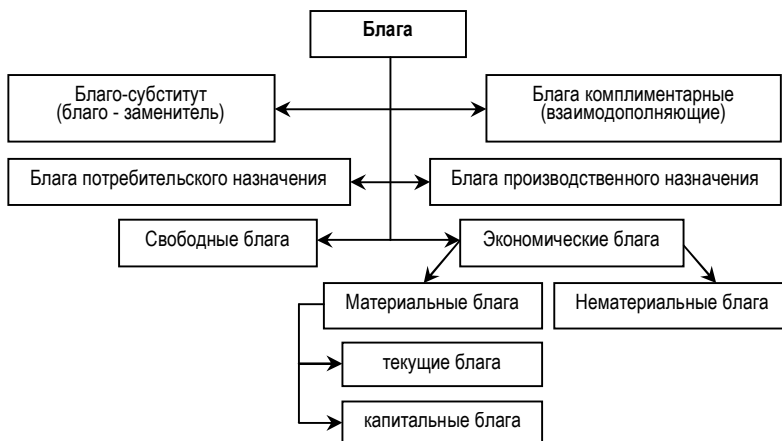


Рис. 2.2. Общая система благ

Элементами, которые используются для производства экономических благ, являются **экономические ресурсы**, или **факторы производства**. К важнейшим из них относятся земля, труд, капитал, предпринимательские способности и информация. Естественно, что данные ресурсы имеют тенденцию к ограниченности, поэтому множественность экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора.

Экономический выбор - это выбор наилучшего из альтернативных вариантов использования ресурсов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах.

Перед каждым человеком, фирмой и обществом в целом возникают экономические проблемы: что, как и для кого производить? Экономическая наука разрабатывает наилучшие варианты решения этих проблем. В последнем случае возникает проблема рационального ведения хозяйства.

В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий агент стремится к максимизации: потребитель - удовлетворения своих потребностей, фирма - прибыли, государство - уровня благосостояния населения.

2.2. Экономические отношения

Экономика относится к разряду очень сложных систем. Вот почему ее характеризует наличие разнообразных связей и отношений. Но поскольку последние возникают между вещественными и личными элементами экономики, то они группируются **по трем видам связей и отношений**, к которым относятся:

1) *отношения, возникающие между вещественными элементами экономики по схеме «вещь-вещь»*. Данный вид представляют *вещественно-энергетические связи*. Их существование обусловлено тем, что в основе вещественных элементов экономики лежит материал природы. Вещественно-энергетические связи обеспечивают физическое существование данных элементов, их участие в физических, химических и прочих природных процессах. Именно благодаря этим связям функционирует техника, происходят технологические процессы, осуществляется производство и потребление;

2) *отношения, возникающие между вещами и людьми по схеме «человек-вещь»*. К этому виду относятся *материально-технические связи*. Через них люди приводят в движение вещи, используя их в качестве средств производства или предметов потребления. Эти связи имеют функциональную направленность, предполагая умение людей пользоваться вещами. Именно благодаря им осуществляется труд как целенаправленная деятельность;

3) *отношения, которые возникают между людьми по схеме «человек-человек»*. Они определяют экономику как общественную систему, принципиально отличающуюся от природных и технических систем.

Это отличие обеспечивается третьим видом связей, которые возникают между людьми и называются **общественными отношениями**, подразделяющимися:

1) на *экономические (надстроечные)*, особенность которых заключается в том, что они возникают между людьми по поводу благ (вещей и услуг) - их производства, распределения, обмена и потребления. Эти отношения обеспечивают экономическое содержание вещественных элементов экономики, определяя тем самым границы экономики как системы, отделяя ее от природной и социальной сред. Данные отношения, в свою очередь, имеют такие две формы, как:

а) социально-экономические отношения, возникающие между людьми как представителями определенных классов и социальных групп. Эти отношения определяют место людей в социально-классовой структуре общества, характер всей экономики, особенности ее функционирования;

б) организационно-экономические отношения, возникающие между людьми как функциональными субъектами процессов производства, распределения, обмена и потребления. Данные отношения определяют конкретные способы осуществления хозяйственной деятельности людей, их место и поведение в функциональной структуре экономики.

2) *неэкономические, называемые институциональными*, которые с экономическими отношениями образуют социальную среду экономики.

С учетом особенностей фаз общественного воспроизводства экономические отношения можно подразделить на отношения производства, или производственные отношения, отношения распределения, обмена и потребления.

Отношения производства, распределения, обмена и потребления тесно связаны друг с другом, взаимно обуславливают друг друга, образуя системное единство. Так, в процессе производства складываются не только производственные, но и распределительные и обменные отношения, а также отношения потребления, правда, производственного. Вот почему все экономические отношения нередко трактуют как производственные.

Отношения по поводу производства выходят на первый план, прежде всего, в силу их роли в общественном воспроизводстве. Именно благодаря им производится то, что потом распределяется, обменивается и потребляется.

Важно также иметь в виду, что производственные отношения возникают по поводу того, что составляет производительные силы общества. Их рассматривают как общественную форму этих сил. Только соответствие между производственными отношениями и производительными силами позволяет обществу в полной мере использовать свои производственные возможности.

В свою очередь, производственным отношениям должны соответствовать и другие отношения. В ином случае произведенный про-

дукт может не полностью или не в должной мере дойти до потребления, что будет означать недостаточно эффективное функционирование всей экономики как системы удовлетворения потребностей общества.

С учетом воспроизводственной последовательности возникновения экономических отношений всю их совокупность можно представить в виде схемы (рис. 2.3).

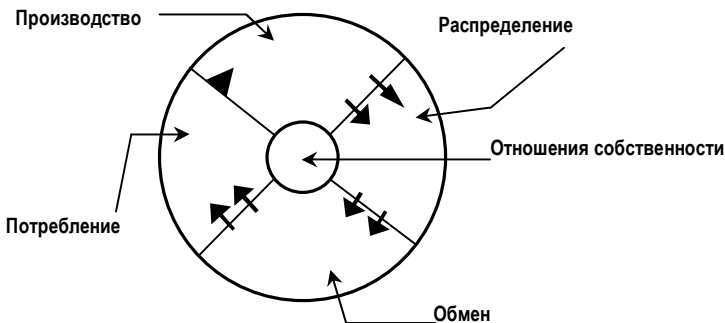


Рис. 2.3. Совокупность экономических отношений

Схема указывает на то, что в сфере потребления возникают потребности, вызывающие необходимость производства благ, способных их удовлетворить. Эта необходимость изображена в виде большой стрелки, одновременно означающей возникновение производственных отношений и процесс производства требуемых благ. Последующие стрелки указывают на движение произведенных благ: из сферы производства они поступают в сферы распределения и обмена и с помощью соответствующих распределительных и обменных отношений оказываются в сфере потребления. Здесь благодаря отношениям потребления происходит удовлетворение потребностей в данных благах. Возникновение новых потребностей предполагает новый процесс производства и возобновление всей совокупности экономических отношений. Таким образом, процесс общественного воспроизводства включает непрерывное возобновление экономических отношений.

На представленной схеме в центр малого круга включены особые экономические отношения - отношения собственности. Тем самым схематически показано, что в системе экономических отношений центральное место принадлежит собственности.

2.3. Производство и воспроизводство. Товар и товарное производство

Рассмотренные нами блага во многом определяют структуру экономики как общественного хозяйства.

В этой структуре, прежде всего, выделяются:

1. Сфера производства (материальную основу этой сферы составляют блага производственного назначения - средства производства). В сфере производства выделяют:

а) индивидуальное производство, которое представлено отдельными производителями или предприятиями, производящими отдельные виды продуктов;

б) отраслевое производство - совокупность предприятий, производящих однородную продукцию;

в) общественное производство - совокупность объединенных в отрасли индивидуальных производств. Его результатом является *общественный продукт* как совокупность благ, произведенных в обществе за определенный период. Наличие в составе общественного продукта благ производственного и потребительского назначения дает основание выделять в составе общественного производства два подразделения:

- *совокупность предприятий, занятых производством средств производства;*

- *совокупность предприятий, производящих предметы потребления;*

г) материальное производство - отрасли, в которых происходит процесс создания материальных благ и их доставка потребителям (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговля, жилищно-коммунальное хозяйство и т.п.);

д) нематериальное производство (отрасли, в которых происходит процесс создания нематериальных благ и их предоставление потребителям. К ним относят здравоохранение, культуру, образование, искусство, отрасли науки, создающие нематериальные ценности).

2. Сфера потребления (материальную основу данной сферы образуют блага потребительского назначения - предметы потребления).

Зависимость потребления от производства дает основание выделять сферу производства как главную в общественном хозяйстве. Не удивительно, что экономическая теория главное внимание уделяет именно производству.

Специфика экономических благ дает возможность делить производство на **три сектора**, что позволяет рассматривать экономику, как систему, активно взаимодействующую с природой:

- *первичный сектор* - к нему относятся природохозяйственные отрасли, занятые вовлечением материала природы в экономику: сельское, лесное, рыбное хозяйства, добывающая промышленность. Все эти отрасли материал природы превращают в первичный или сырьевой продукт, который подлежит дальнейшей обработке. Первичный сектор представляет собой сферу наиболее активного воздействия экономики как системы на природную среду;

- *вторичный сектор* включает отрасли перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в которых извлеченный из природы материал подвергается переработке и превращается в готовые продук-

ты, не подлежащие дальнейшей обработке. Здесь также оказывается значительное воздействие на природную среду, но через направление в нее отходов производства;

- *третичный сектор* - это сфера услуг как личных, так и производственных. Услуги оказываются благодаря использованию созданных в предыдущем секторе благ производственного назначения, вследствие чего, несмотря на невещественное содержание услуг, этот сектор тоже оказывает воздействие на природную среду, хотя и не столь значительное, как другие сектора.

Итак, видим, что производство как процесс создает необходимые для удовлетворения потребностей блага, совокупность которых образует **общественный продукт**. Но эти блага необходимо довести до потребления, что обеспечивается через **распределение** путем оказания соответствующих услуг, прежде всего транспортных, которые являются результатом производства и включаются в состав общественного продукта. Тем самым распределение можно рассматривать как часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Распределение производимых благ тесно связано с их **обменом**, который обусловлен особенностями людей как субъектов потребления и производства. Как потребители люди испытывают весьма разнообразные потребности и нуждаются в различных продуктах, но как производители они способны произвести лишь некоторые из нужных им благ.

Для того чтобы иметь необходимый набор продуктов, надо производить какое-то благо в количестве большем, чем нужно самим производителям, и излишек обменивать на другие необходимые им продукты. На достаточно высоком уровне развития общественного хозяйства обмен происходит не только между людьми, но и между предприятиями, отраслями, секторами и подразделениями общественного производства.

Благодаря такому обмену возникают связи и отношения между различными частями экономики, обеспечивающие ее целостность и динамичность как системы. Поскольку обмен как и распределение, предполагает оказание соответствующих услуг, выступающих моментом производства, то его можно рассматривать не как самостоятельную сферу хозяйства, а как составную часть производства.

Так или иначе через распределение и обмен производимые блага доходят до **потребления**, выступающего как сфера, в которой происходит процесс потребления, то есть использование полезности благ и удовлетворение соответствующих потребностей. Именно потребление указывает производству на кардинальные экономические вопросы: *что, для кого и сколько производить*. Через обмен и распределение эти вопросы доводятся до производителей. Следующий вопрос - *как производить* - ставит и решает само производство. Через степень удовлетворения своих потребностей люди оценивают то, как производство, распределение и обмен справились с поставленными вопросами. Таким образом, благодаря потреблению можно судить о том, насколько успешно

экономика справляется с выполнением своей основной функциональной задачей.

Ранее отмечалось, что наличие в обществе двух видов потребностей предполагает два вида потребления: личное и производственное.

При этом производственное потребление есть не что иное, как новый процесс производства, возобновление которого оказывается необходимым, поскольку личное потребление как цель производства приводит к уничтожению созданного: продукты питания съедаются, одежда, обувь и другие вещи изнашиваются, потребности в новых вещах возобновляются.

Непрерывный, постоянно возобновляющийся процесс производства называется **воспроизводством**, которое предполагает и постоянное возобновление распределения и обмена, чтобы обеспечивать постоянное потребление. Производство, распределение, обмен и потребление предстают как **фазы общественного воспроизводства**.

Таким образом, экономика предстает как динамичная и самовоспроизводящаяся система. Причем динамизм и способность к возобновлению обеспечиваются прежде всего производством, представляющим собой не только процесс создания необходимых благ, но и процесс оказания услуг по доведению благ до потребителей и обеспечению самого потребления. Вот почему экономисты, когда говорят об общественном хозяйстве, имеют в виду главным образом производство, понимаемое в широком смысле, то есть включающее в себя и процессы распределения и обмена.

Единство социально-экономических и производительных сил и их взаимодействие друг с другом позволяет говорить о соответствующих **способах производства**:

- первобытно-общинном;
- рабовладельческом;
- феодальном;
- капиталистическом и социалистическом.

В единстве с экономическими (надстроечными) и неэкономическими (институциональными) отношениями способ производства образует соответствующую **общественно-экономическую формацию**.

Экономическая теория выделяет **три основных фактора** производства:

- *первый фактор*, именуемый **землей**, предоставляет окружающая экономика природная среда. К нему относятся блага природы, обеспечивающие процесс производства;

- *второй фактор* - **труд** - обеспечивают люди как производители и субъекты производства;

- *третий фактор* - **капитал** - представляет собой вещи производственного назначения, созданные в процессе производства.

Деление элементов экономики на личные и вещественные дает основание и факторы производства делить на два подобных вида. К *личным факторам* относится труд, который зависит от субъектов эко-

номики как производителей. К *вещественным факторам* относятся земля и капитал.

Кроме того, факторы производства выступают в двух формах: как *естественные* - земля и как *общественные* - труд и капитал. Естественные факторы предоставляет сама природа. Соответственно ее состояние, природно-климатические условия той или иной страны, наличие на ее территории полезных ископаемых и всего того, что можно использовать в производстве, характеризуют степень обеспеченности страны природными факторами. Труд и капитал оказываются в зависимости от общества и состояния самой экономики.

Имеющиеся в обществе ресурсы определяют его *производственный потенциал*, или *производственные возможности*. Речь идет о возможностях превращения ресурсов в факторы производства необходимых обществу благ. Используя факторы производства, общество тем самым реализует свои производственные возможности.

Производственные возможности общества могут быть использованы по разным, часто *альтернативным*, назначениям. Наглядно это можно представить в виде кривой производственных возможностей (рис. 2.4).

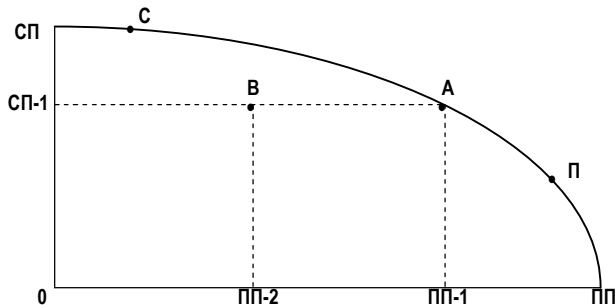


Рис. 2.4. Кривая использования производственных возможностей

Кривая СП-ПП соединяет концы двух отрезков 0-СП и 0-ПП, которые обозначают возможность альтернативного использования имеющихся в стране факторов производства. Их можно использовать либо для производства средств производства (СП) в объеме 0-СП, либо предметов потребления (ПП) в объеме 0-ПП, либо того и другого. Например, средств производства можно произвести 0-СП-1, тогда предметов потребления должно быть произведено 0-ПП-1. В этом случае все факторы производства будут использованы полностью. Но часть их может быть не использована. В этом случае будет меньше произведено либо средств производства, либо предметов потребления, либо того и другого. При объеме средств производства 0-СП-1 предметов потребления может быть произведено 0-ПП-2.

В процессе реализации производственные возможности проявляют себя как производительные силы общества.

Производительные силы характеризуют производственные возможности общества, возникающие не только из наличия у него факторов производства, но и из самой организации производства. Тем самым они отражают функциональные возможности факторов производства.

Последнее означает, что производительные силы общества определяются не только качеством личных и вещественных (или природных и общественных) факторов производства, но и всем тем, что обеспечивает реализацию этих качеств через их производительность. Сюда относятся:

1. *Технология производства*, выступающая в виде способа использования факторов производства. Технология обеспечивает необходимое сочетание факторов производства, их соответствие по качественным и количественным характеристикам.

2. *Кооперация труда и производства*. Кооперация труда предполагает совместный труд различных работников внутри отдельных предприятий, кооперация производства - совместную работу отдельных предприятий.

3. *Уровень развития науки и способность общества использовать ее достижения в производстве*.

4. *Организация производства и управление им*. Организация предстает как вид деятельности, направленной на мобилизацию необходимых для производства факторов и обеспечение их функционирования. Управление - вид деятельности по непосредственному использованию уже вовлеченных в производство факторов, прежде всего личных. В рыночной экономике эти функции выполняют лица, именуемые предпринимателями. Особая значимость предпринимательства обуславливает то, что в некоторых учебниках оно рассматривается в качестве отдельного, четвертого фактора производства.

Поскольку организация и управление основаны на использовании ранее отмеченных факторов, то их можно рассматривать в качестве альтернативного фактора, во многом определяющего степень использования производственных возможностей общества. Значение данного фактора велико как на уровне отдельных производств (предприятий), так и на уровне общества в целом.

Результаты использования производственных возможностей общества позволяют судить об эффективности общественного производства. Эффективность как таковая характеризует результативность той или иной деятельности и определяется путем отношения результата к затратам.

Эффективность производства ($\mathcal{E}_п$) какого-то продукта может быть соответственно выражена через отношение количества произведенного продукта (Π) к затратам факторов его производства ($\mathcal{Z}_{фп}$):

$$\mathcal{E}_п = \frac{\Pi}{\mathcal{Z}_{фп}} .$$

Что касается эффективности общественного производства, то она не может быть установлена без потребителей произведенных благ. Потребителям нужны не блага вообще, а те, которые наиболее полно удовлетворяют их потребности.

Следовательно, **эффективность общественного производства** ($\mathcal{E}_{оп}$) должна быть определена через отношение совокупной полезности (СП) произведенных и потребленных в обществе благ к затратам всех факторов производства и доставки благ до потребителей ($\mathcal{Z}_{фп}$):

$$\mathcal{E}_{оп} = \frac{СП}{\mathcal{Z}_{фп}} .$$

Необходимость обеспечения высокой эффективности общественного производства указывает на то, что важно не только как можно полнее использовать имеющиеся у общества производственные возможности, но и получить результат от их использования в виде более полного удовлетворения существующих в обществе потребностей. Если снова обратиться к кривой производственных возможностей (рис. 2.4), то обнаружится, что не всякая точка, расположенная на кривой, указывает на высокую эффективность общественного производства. Так, точки СП и ПП, как и другие близкие к ним точки, например С или П, вряд ли говорят об эффективном использовании факторов производства, так как, во-первых, свидетельствуют об отсутствии производства (или недостаточном производстве) одного из необходимых обществу видов благ, во-вторых, они отражают высокие альтернативные затраты на производство того или иного блага.

Отметим в заключение, что эффективность общественного производства зависит не только от рассмотренных нами факторов производства, их качества и полноты использования, но и от тех экономических отношений, которые возникают между людьми по поводу данных факторов и производимых с их помощью благ, т.е. производственных отношений.

Экономической истории известны три формы ведения общественного хозяйства: натуральное, товарное и плановое.

Натуральное хозяйство характерно для первобытной общины, патриархального крестьянского хозяйства, рабовладельческой латифундии и феодального поместья. В наше время оно сохраняется в ряде развивающихся стран. Иногда оно возрождается, например, в форме личного подсобного хозяйства. Натуральная форма хозяйства отражает низкий уровень развития производительных сил, неразвитые потребности людей.

Товарное хозяйство возникает и развивается как противоположность натуральному. Это хозяйство, в котором продукция производится для продажи, обмена, а также специфический способ отношений между производителями и потребителями через обмен продуктов, через рынок. Товарное хозяйство возникло в условиях разложения первобытнообщинного строя и постепенно расширяло свою сферу, а в условиях капитализма становится господствующей формой.

В условиях развитого товарного хозяйства возникают предпосылки для **планового хозяйства**, сочетания плана и рынка. Широкий характер приобретает внутрифирменное планирование. С развитием транснациональных корпораций оно поднимается на международный уровень. Современные предприятия все больше работают по заказу и по договорам. Между ними устанавливаются устойчивые, прямые и длительные связи, что позволяет расширить плановую деятельность. Накопывается опыт индикативного, т.е. ориентировочного, планирования во многих странах. Усложнение производства требует прогнозов, научного предвидения путей его дальнейшего развития.

Компьютеризация производства и расчетов, информационные сети типа Интернет открывают для плановой деятельности новые технические возможности. Следовательно, новое содержание хозяйственной деятельности находит свое выражение в новой форме хозяйства.

В течение многих тысячелетий люди производили экономические блага не в качестве товаров, а в качестве продуктов, предназначенных непосредственно для потребления.

Товар - это продукт, предназначенный не для собственного потребления, а для продажи или обмена.

Каждый товар обладает **двумя** свойствами:

- *потребительной стоимостью*, т.е. способностью удовлетворять ту или иную потребность человека. Например, продовольственные продукты удовлетворяют потребность в пище, костюмы – в одежде. Многие потребительные стоимости могут удовлетворять не одну, а несколько общественных потребностей (нефть, например, используется как химическое сырье и как топливо). Следует учитывать, что потребительная стоимость вещи может и не быть товаром, но товар должен иметь потребительную стоимость. Беспольный продукт никто не купит, а значит, он не станет товаром. Потребительная стоимость имеет место в натуральном и товарном хозяйствах. В натуральном хозяйстве продукты имеют потребительную стоимость для самих производителей, а товары обладают общественной потребительной стоимостью, т.е. потребительной стоимостью для других членов общества;

- *меновая стоимость*, т.е. способностью обмениваться на другие вещи. Она представляет собой способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях. Здесь возникают новые вопросы: а какова внутренняя основа пропорций при обмене? Не являются ли эти пропорции совершенно случайными, поскольку подвержены изме-

нениям? Товаровладельцы не могут произвольно устанавливать пропорции. Никто в здравом уме не будет менять автомобиль на велосипед.

Приравнивании товаров люди исходят из того, что между ними есть нечто общее, что делает их соизмеримыми. Очевидно, приравнивание товаров друг к другу при обмене предполагает объективное равенство их до обмена, а в процессе обмена оно стало основой соизмеримости. Что же является основой равенства и соизмеримости товаров? На этот вопрос по-разному отвечают сторонники теории трудовой стоимости и теории предельной полезности.

Теория трудовой стоимости формировалась усилиями многих экономистов:

- А. Смит определял стоимость трудом, затраченным на производство товара;
- Д. Рикардо - издержками производства;
- К. Маркс и Ф. Энгельс рассматривали стоимость не просто как трудовую затрату, а как общественный труд, который овеществлен в товаре и выявляется посредством обмена.

Стоимость выражает общественно-экономические отношения в условиях товарного хозяйства. Она неразрывно связана с категорией «товар» и не существует вне товарного хозяйства. В условиях натурального хозяйства общественный труд существовал, но стоимости не было, как и товара. Следовательно, стоимость есть историческая категория, присущая только товарному производству.

Стоимость единицы товара снижается под влиянием **роста производительности труда**, под которой понимается количество продукции, производимой в единицу рабочего времени. С изменением интенсивности труда величина стоимости единицы товара не меняется потому, что количество труда, расходуемого на единицу товара, остается неизменным.

Величина стоимости товара зависит от сложности труда. Товары, в которых воплощен сложный труд, т.е. труд более высокого качества, обладают большей стоимостью. В процессе обмена товаров происходит сведение сложного труда к простому.

В условиях товарного хозяйства и, следовательно, товарного производства действует **закон стоимости**. Он вскрывает сущность стоимости как экономического явления, устанавливает причинно-следственную связь между общественным трудом, стоимостью и ценами товаров.

Согласно требованиям закона стоимости обмен товаров происходит в соответствии с их стоимостью, т.е. общественно необходимыми затратами на их производство:

- обмен осуществляется по ценам, в основе которых лежит стоимость;
- колебания цен происходят вокруг стоимости;
- движение цен обусловлено движением стоимости.

По-иному объясняет проблему измерения и соизмерения благ при обмене **теория предельной полезности**, которая появилась во второй половине XIX в.

Согласно этой теории, в основе обмена лежит полезность товара, а не труд, затраченный на его производство. Полезность, как нам уже известно, - главная категория маржинального направления экономической теории. Теория предельной полезности решающее значение в хозяйственной жизни придает потреблению и поведению потребителей. В этом заключается ее существенное отличие от теории трудовой стоимости, которая решающее значение придает производству, труду товаро-производителя.

2.4. Формы собственности и экономические системы

Проблемы собственности являются объектом изучения ряда социальных наук, в каждой из которых вырабатывается собственное представление о сущности и содержании собственности. Категория «собственность» исторически вошла в научный оборот до того, как зародилась политическая экономия в качестве особой отрасли научного знания. Прежде всего, собственность стала официальным объектом правовой (юридической) природы и философии. Так, римское право уже определяло понятие собственности и основные отношения, связанные с ней (владение, пользование, распоряжение).

Собственность - это отношения между людьми по поводу присвоения тех или иных благ (продуктов природы, опосредованных или не опосредованных трудом). Поскольку способы присвоения меняются от эпохи к эпохе, можно дать более точное определение: собственность - это отношения между людьми по поводу конкретно-исторического способа присвоения материальных и духовных благ. Иначе говоря, собственность - это конкретно-исторический способ присвоения материальных и духовных благ.

Субъект собственности (собственник) - активная сторона отношений собственности, имеющая возможность и право обладания объектом собственности. В строгом смысле слова субъекты собственности - заведомо одушевленные лица, хотя нередко их заменяют категориями типа «государство», что приводит к бессубъектной собственности, являющейся абстракцией. В принципе, государство можно свести к группе лиц, образующих аппарат государственного управления, однако более точным является его понимание как социального института, представляющего все общество (в этом смысле объем понятий «общество» и «государство» совпадают).

В качестве субъектов собственности (собственников) могут выступать:

- индивид (человек, гражданин);
- группа (семья, коллектив);

- общество (народ) при практически неограниченном числе объектов собственности (средств производства и предметов потребления).

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

Как экономическая категория собственность существует независимо от воли и сознания людей. Так, уже в трудах Солона (594 г. до н.э.) и Клисфена (509 г. до н.э.) говорилось, что законы не создают отношений собственности, они только закрепляют отношения, которые уже сложились. Соответственно можно различать *собственность в экономическом смысле*, или *собственность де-факто (на деле, фактически)*, и *собственность в юридическом смысле*, или *собственность де-юре (юридически, по праву)*.

Главными критериями классификации собственности являются:

- степень реального обобществления собственниками принадлежащего им имущества;
- характер присвоения и взаимоотношений между собственниками имущества и несобственниками;
- возможность или невозможность свободно разделять имущество между отдельными субъектами по их усмотрению.

С учетом этих критериев можно выделить **три базовые формы присвоения**, т.е. экономического и юридического закрепления ресурсов, имущества, средств производства, материальных благ и услуг, различных видов доходов за хозяйствующим субъектом или физическим лицом, а именно:

1. *Частное присвоение* - характеризуется тем, что отдельные люди относятся к имуществу как к личному источнику богатства. Частное присвоение реализуется в таких двух различающихся между собой видах частной собственности, как:

- собственность на средства производства человека, который сам трудится (например, крестьяне, ремесленники, живущие своим трудом);
- собственность на вещественные условия производства лица, применяющего чужой труд (например, средства производства принадлежат одной части общества, а другая его часть попадает в зависимость от собственников и подвергается эксплуатации).

2. *Коллективно-долевое (общее долевое) присвоение* имеет несколько отличительных признаков:

- коллективно-долевое присвоение происходит в результате объединения частных вкладов (долей), вносимых всеми участниками в общее имущество;
- общее долевое присвоение осуществляется в общих интересах его участников и под единым контролем и управлением;
- конечные результаты экономической реализации общей собственности распределяются между участниками с учетом доли собственности каждого из них. Общее долевое присвоение реализуется на прак-

тике в собственности хозяйственных товариществ, акционерных обществ, производственных кооперативов, хозяйственных объединений и совместных предприятий;

3. *Коллективно-совместное (общее совместное) присвоение* имеет следующие черты:

- все объединенные в коллектив люди относятся к средствам производства и другим жизненным средствам как к совместно и нераздельно им принадлежащим;

- изначально не определяется доля имущества, принадлежащая каждому собственнику;

- любой участник не может по своему личному усмотрению присвоить и использовать в своих целях какую-либо часть общего имущества;

- полученный общий доход распределяется между участниками коллективно-совместного присвоения или в равных долях или в зависимости от трудового вклада каждого в коллективные результаты. В экономической литературе в качестве конкретных форм общего совместного присвоения выделяются следующие: первобытнообщинное, имущество членов крестьянского хозяйства, общая семейная собственность, государственная собственность, муниципальная собственность.

В результате исторического развития постепенно сложились многообразные форм собственности. **Формой собственности** называют ее вид, характеризующийся по признаку субъекта собственности, т.е. тем, кто является собственником. Форма собственности определяет принадлежность объектов собственности субъекту единой природы (скажем, человеку, семье, группе, коллективу, населению). Рассмотрим основные формы собственности, характерные для развитой экономики.

Государственная собственность - является неотъемлемым элементом экономических систем промышленно развитых стран и кардинально отличается целью, функциями и ролью от всех других форм.

Роль государственной собственности в экономической системе прослеживается по нескольким направлениям:

- во-первых, она необходима в тех сферах и отраслях, которые остаются вне сферы деятельности частного бизнеса, приложения частного капитала. Обычно это те отрасли и производства, в которых сложно или невозможно получить среднюю норму прибыли, где низка отдача от вложений или положительный эффект наступает через продолжительный промежуток времени. В качестве примеров можно назвать, прежде всего, такие капиталоемкие отрасли, как энергетика, связь, транспорт, а также малопривлекательные для частных инвесторов спорт, медицина, образование, культура и др.;

- во-вторых, роль государственной собственности особенно отчетливо прослеживается в производстве так называемых общественных товаров. Сюда, в частности, относятся поддержание обороноспособности страны, содержание правоохранительных органов, дорожной сети и др. Все эти товары и услуги необходимы обществу в целом, предельные

издержки на их производство не связаны с количеством потребителей, и государству целесообразнее взять на себя заботу об этом;

- в-третьих, необходимость государственной собственности в экономике может быть продиктована не столько стремлением получить прибыль, сколько необходимостью решения задач по проведению структурной перестройки, санированию отраслей посредством национализации убыточных предприятий. Например, рыночный механизм стимулирует внедрение и эффективное использование уже имеющихся результатов научно-технического прогресса, но обычно слабо обеспечивает стратегические прорывы в науке и технике, развитие фундаментальных исследований в самых различных областях;

- в-четвертых, наличие государственной собственности позволяет обеспечить в стране единое экономическое пространство, функционирование экономики как единого народнохозяйственного комплекса. Особенно это касается таких элементов, как единая энергосистема, магистральные железнодорожные линии и т.д.

Индивидуальная (личная и частная) собственность - это собственность, в пределах которой субъект собственности персонифицируется как физическое лицо, индивидуум, обладающий полным правом распоряжаться принадлежащим ему объектом собственности.

С теоретической точки зрения личную собственность можно отделить от частной собственности по двум основаниям:

- во-первых, личная собственность охватывает объекты индивидуальной собственности, используемые, потребляемые только самим собственником или предоставляемые им другим лицам в бесплатное пользование. Соответственно частная собственность - это объекты индивидуальной собственности, предоставляемые в пользование и потребление за определенную плату другим лицам. Такое определение применимо к объектам в виде имущества и предметов потребления;

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

Частная собственность, как и любая другая форма, имеет свои особенности, преимущества и недостатки. Главными ее характерными чертами являются:

- во-первых, спонтанное развитие;

- во-вторых, более высокая эффективность (по сравнению с государственной собственностью). Частная собственность стимулирует инициативу, предприимчивость, ответственное отношение к труду. В то же время она имеет и отрицательные черты (стихийность, стремление к наживе любой ценой, эксплуатация).

Коллективная (иначе - совместная или групповая) собственность - занимает промежуточное место между государственной и част-

ной собственностью. Строго говоря, уже семейная собственность может считаться совместной, хотя обычно субъектами коллективной собственности считают социальные группы, трудовые коллективы, население. При таком понимании совместная собственность берет свое начало в узкоколлективной, групповой собственности и простирается до общенародной, в которой не выделяется субъект собственности как индивидуум, личность, а право собственности распространяется на всех граждан.

Коллективная форма собственности имеет несколько характерных черт, признаков, особенностей:

- во-первых, ее основной чертой является коллективно-групповой характер присвоения средств и результатов производства;

- во-вторых, в пределах совместной (коллективной) формы субъект собственности не персонифицирован как индивидуум, а представляет собой совокупность, сообщество, коллектив собственников. Субъект собственности может выступать в виде уполномоченного лица или группы лиц, выражающих собственнические интересы всего товарищества, но гораздо чаще выступает и официально оформляется правовым образом как единое юридическое лицо;

- в-третьих, в коллективных формах может иметь место прямое непосредственное участие и контроль со стороны собственника за использованием объектом собственности, но может быть так, что воздействие на направление пользования объектом собственности со стороны собственника (например, народа) оказывается значительно опосредованным.

В целом, говоря о совместной собственности, следует исходить из ее самого широкого понимания как многообразия форм собственности, охватывающих диапазон от семейной до общенародной. Это любая интегративная по своей сути форма. Ее разновидностями являются кооперативная и акционерная собственность. В акционерной собственности достигается наиболее рациональное сочетание индивидуальных и коллективных интересов, поэтому именно она стала одной из главных, ведущих в условиях рыночной экономики.

Нужно подчеркнуть, что не существует и не может существовать абсолютного разделения форм собственности, неизбежны производные и смешанные формы собственности, в том числе переходные от одной формы к другой. К примеру, если собственность на рабочую силу является индивидуальной, на средства производства - коллективной, на землю - государственной и все эти факторы производства соединены на одном предприятии, то собственность предприятия заведомо становится смешанной. Отсюда следует, что нужно признать взаимопроникновение и общее существование разных форм собственности. Все это дает основание говорить о существовании системы форм собственности.

Связи между субъектами и объектами собственности раскрываются в категориях «владение», «пользование», «распоряжение», выступающих одновременно и как юридические (правовые), и как экономические категории.

Владение - это физическое обладание вещью. Законное владение имуществом имеет правовое основание (закон, договор, административный акт). Однако владение, взятое в отдельности, еще не является собственностью в социально-экономическом смысле этого слова. Иногда владение превращается в формальное право, которым владелец не пользуется или не знает, как им пользоваться, и не стремится к этому.

Пользование - означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. Владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта или быть разделенными между разными субъектами, когда пользоваться вещью можно и не будучи ее собственником (владельцем). Например, наемный работник использует средства производства, не являясь их владельцем. Границы права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, завещанием).

Распоряжение - высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности. Распоряжение предполагает право и возможность поступать по отношению к объекту любым желаемым образом, вплоть до передачи другому субъекту; глубокой трансформации, преобразования в другой объект или даже ликвидации. Оно осуществляется чаще всего путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены одной вещи на другую, дарения и т.д.). Фактически собственник становится таковым, получив права и реальную возможность, правомочия распоряжаться объектом собственности.

Если субъект или субъекты объявлены собственниками, но правомочия владения, пользования, распоряжения за ними не закреплены четко или переданы кому-то другому, то такие субъекты фактически собственниками не являются.

Нужно также отметить, что триада «владение» - «пользование» - «распоряжение» не исчерпывает всего богатства возможных функций собственности. Хозяйственная практика свидетельствует о многообразном применении прав собственности. Это привело к формированию в западной экономической мысли **теории прав собственности** (60-70-е гг. XX в.). Свой вклад в ее разработку внесли такие известные экономисты, как Д. Норт и Р. Коуз, а также Р. Томас, Р. Познер и др. Ее авторы указали на то, что субъекты экономики используют «пучок прав», правомочий.

Полный «пучок прав», названный в честь английского юриста перечнем Оноре включает **одинадцать** элементов:

1. Право владения, т.е. право исключительного физического контроля над вещью.
2. Право пользования, т.е. право применения полезных свойств вещи для себя.
3. Право управления, т.е. право решать, кто и как будет использовать вещь (право на оборот и извлечение выгоды из него).
4. Право на доход, т.е. право обладать результатами от использования вещи.

5. Право суверена (право на передачу власти над собственностью), т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи.

6. Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации вещи и от вреда со стороны внешней среды.

7. Право на передачу в наследство.

8. Право на бессрочность обладания.

9. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность передачи вещи в залог или взыскания в уплату долга.

10. Право на остаточный характер, т.е. право на восстановление нарушенных прав собственности (право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий).

11. Право на запрещение вредного использования вещи (т.е. способом, наносящим вред внешней среде).

Права собственности понимаются как санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Отношения собственности выводятся из ограниченности ресурсов: без какой-либо предпосылки их редкости бессмысленно говорить о собственности.

Вопрос о месте и роли каждой формы собственности в развитой рыночной экономике находит свое решение в наилучшем сочетании различных форм собственности, отвечающем требованию эффективности экономики как системы.

Экономическая система - это совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и хозяйственного механизма. Экономика представляет собой сложную, многоуровневую, развивающуюся систему. Она состоит из малых экономических систем различных уровней (подсистем) - домохозяйств, отдельных предприятий, фирм, групп взаимосвязанных предприятий, отраслей и подразделений и др.

Поняв суть системы, можно понять и многие закономерности хозяйственной жизни.

Основными определяющими элементами экономической системы являются:

- социально-экономические отношения (между всеми лицами, участвующими в хозяйственной деятельности);

- организационные формы хозяйственной деятельности;

- хозяйственный механизм как способ регулирования экономической деятельности на микро- и макроуровне, зависящий от многочисленных факторов, определяемых экономическими, национальными, климатическими, географическими особенностями;

- системы стимулов и мотивации, которыми руководствуются все участники хозяйственной деятельности;

- конкретные экономические связи между предприятиями и организациями.

Существуют многочисленные критерии, по которым можно классифицировать экономические системы:

1. Степень открытости. Если национальная экономика и ее звенья активно включаются в систему международных экономических связей, то такая экономическая система считается открытой. Открытой является также фирма, участвующая в кооперации труда, осуществляющая научно-техническое, торговое или иное сотрудничество с другими фирмами и организациями. Открытой является отрасль, если нет препятствий для входа в нее новых предпринимателей. Если же система замкнута на внутренних ресурсах производства и ограничивается внутренним потреблением, если она недоступна для новых фирм, то она является закрытой системой. Можно сказать, что закрытой по отношению к мировому хозяйству была мировая социалистическая система хозяйства, ибо сотрудничество в ней замыкалось рамками самой системы. Замкнутыми бывают отдельные производства, что особенно характерно для предприятий военно-промышленного комплекса, сферы освоения космического пространства. Отчасти закрытыми являются предприятия, занимающиеся разработкой технических и научных новшеств. Этот критерий применим для характеристики как экономических систем в целом, так и всех ее подсистем.

2. Формы регулирования экономической жизни - это наиболее распространенный критерий деления экономических систем на типы на макроуровне. В соответствии с ними можно выделить:

а) три рыночные системы, такие как:

- *экономика свободной конкуренции или, как ее нередко называют, чистый капитализм.* Ее отличительными чертами являются:

- частная собственность на все виды инвестиционных ресурсов;
- действие рыночного механизма на основе свободной конкуренции (т.е. конкуренция ничем не ограничена);

- существование множества самостоятельно действующих продавцов и покупателей любого вида товара и услуги (вход и выход в систему ничем не ограничивается), каждый из которых руководствуется только своими целями и интересами. Результат их деятельности зависит от объема предлагаемых на рынке производственных ресурсов, численности и состава трудовых ресурсов и, естественно, от величины спроса на производимую продукцию;

- складывание цены на основе спроса и предложения;

- низкая социальная защищенность.

Экономика свободной конкуренции сформировалась в середине XVIII в. и просуществовала до конца XIX - начала XX столетия. Кроме вышесказанного, для нее характерным было рассеяние экономической власти, когда никто из субъектов рынка не мог ущемить интересы другого: только ограниченность ресурсов и конкуренция производителей и потребителей выступали теми реальными факторами, с которыми приходилось считаться субъектам рыночных отношений.

Государство в этой системе не вмешивалось в экономическую жизнь. Его задача сводилась к тому, чтобы гарантировать право частной собственности, соблюдать строгий правовой порядок в обществе. Подобную ситуацию на рынке А. Смит характеризовал как *Laissez faire*, что в буквальном смысле означает «пусть идет, как идет» или «пусть идет своим чередом».

Строго говоря, в чистом виде такая система никогда не существовала, поскольку в период становления капитализма длительное время ощущалось давление пережитков предшествовавшей феодальной системы хозяйства. В настоящее время классического капитализма или системы чистого рынка свободной конкуренции уже нет ни в одной стране;

- *современная рыночная экономика, называемая также современным капитализмом*. Ее основными чертами являются:

- возникновение и развитие государственной собственности;

- активное вмешательство государства в экономическую деятельность;

- создание достаточно сильной системы социальной защищенности, в т.ч. государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения.

В большинстве стран современного мира переплетаются элементы обоих вышеназванных типов экономических систем хозяйствования, что позволяет определить в качестве еще одного самостоятельного типа смешанную экономику;

- *смешанная экономика*, в условиях которой существуют предприятия и структуры, относящиеся к разным типам и видам собственности и использующие разнообразные формы хозяйствования. Такая экономика была и в нашей стране в 20-е гг., в период НЭПа, когда в народном хозяйстве функционировали пять общественно-экономических укладов: социалистический (базировался на общественной собственности), частнокапиталистический (чистый капитализм, или свободное рыночное хозяйство), государственно-капиталистический (олицетворял частную командную экономику), мелкотоварный (в основном относился к свободной рыночной экономике, но нес на себе груз традиционной) и патриархальный (хозяйство было целиком связано с традиционной экономикой). Связующим звеном в этой сложной и весьма противоречивой системе хозяйства выступал рыночный механизм.

Смешанной экономикой являются национальные хозяйства современных цивилизованных стран. Так, в США, Великобритании, Франции, Германии и других странах существуют государственные предприятия, мощные частные корпоративные объединения, индивидуальные частные фирмы. Эти сферы экономики находятся под влиянием рыночного регулирования и под государственным воздействием. В то же время существует множество национальных моделей смешанной экономики;

б) две нерыночные системы, такие как:

- *традиционная экономическая система*. Этот тип экономики присущ многим отсталым в экономическом отношении странам. Организация производства, его структура, ритм экономической жизни базируются здесь на обычаях и традициях. Наследственные привычки, общественные роли и статусы предопределяют устои экономической жизни и социальной деятельности. Этнические и кастовые преграды препятствуют распространению научного и технического прогресса. С учетом этого разные общества используют различные институты для решения проблемы редкости ресурсов и максимизации достигаемых результатов. То, что выгодно для одной страны, становится непригодным для другой.

В настоящее время традиционная экономическая система сохранилась в некоторых наиболее отсталых странах Азии и Африки, хотя ее элементы сохраняются и в странах среднего уровня развития;

- *административно-командная (планово-централизованная) экономическая система*. Ее основными чертами являются:

- полное господство государственной формы собственности;
- наличие единой централизованной системы планирования;
- бюрократизм.

Типичным примером командной экономики являлась социалистическая (коммунистическая) система хозяйства бывшего Советского Союза. Она продолжает сохраняться в ряде стран и сегодня. При командной экономике объем производства, его структура, размеры потребления и уровень цен устанавливаются централизованно, посредством государственного планирования. Общегосударственное планирование возможно благодаря господству общественной собственности на средства производства и создаваемые блага и услуги.

2.5. Взаимосвязь войны и экономики

Материальную основу жизни человеческого общества составляет экономика. Для того чтобы люди могли мирно трудиться, им нужно обеспечить безопасность, в том числе и военную.

Взаимосвязь войны и экономики проявляется во взаимном влиянии друг на друга:

а) воздействие войны на экономику проявляется:

- в отвлечении ресурсов на удовлетворение военных потребностей;

- предъявлении высоких требований к уровню военно-экономической готовности;

- разрушении части производительных сил;

- обострении социальных противоречий в обществе;

б) воздействие экономики на войну проявляется в том, что она:

- осуществляет материально-техническое обеспечение планируемых и проводимых военных операций;

- влияет на определение форм, способов ведения войны и ее продолжительность;
- предопределяет течение, исход и социально-экономические последствия войны.

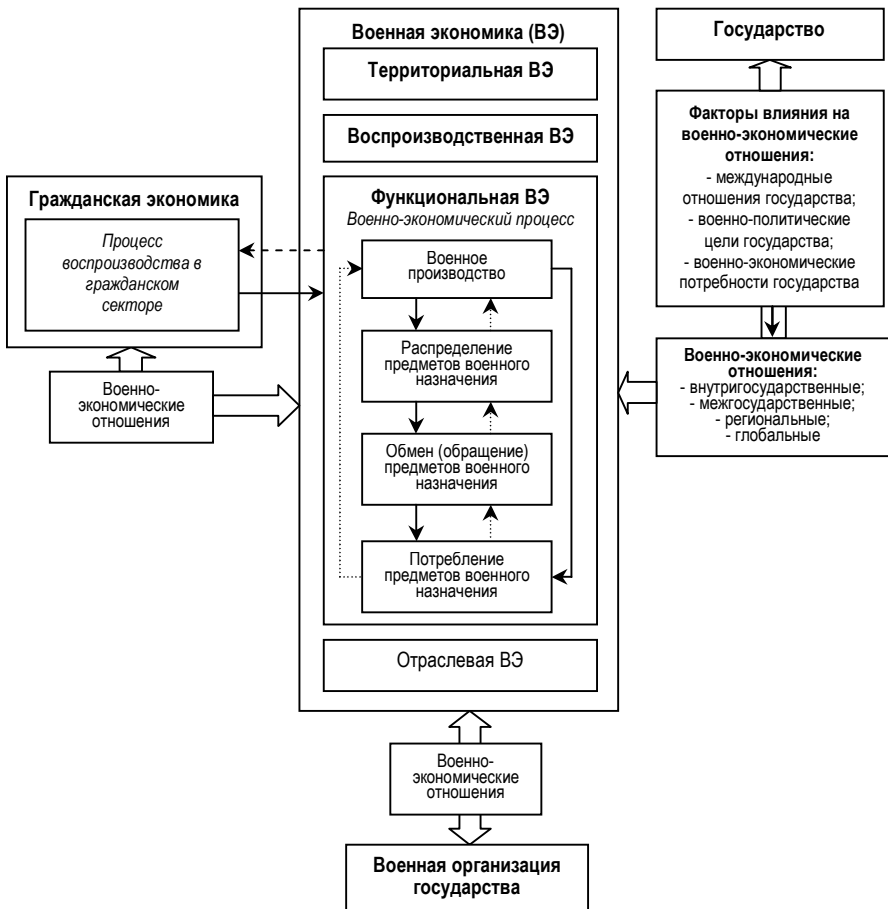


Рис. 2.5. Система военной экономики, ее структурные элементы и взаимосвязи посредством военно-экономических отношений

Военная (оборонная) мощь государства - это способность государства вести своими вооруженными силами военные операции различного характера и масштаба при напряжении всех материальных и духовных сил. В зависимости от того, насколько сильно представлен эко-

номический потенциал (возможности) государства, можно получить представление об оборонной мощи государства.

Экономический потенциал - это объективные экономические возможности, которыми располагает государство (коалиция) для удовлетворения всего многообразия потребностей общества и его граждан.

Экономическая мощь - это экономический потенциал в действии, функционирующая экономика. Рост экономической мощи отстает от общественных потребностей, поэтому всегда актуальна проблема ее эффективного использования. Применительно к обороне она выступает двояко: как проблема поддержания достаточного уровня военной мощи в мирное время и проблема максимального военно-экономического напряжения в условиях войны. Отсюда и вытекают понятия военно-экономической мощи и военно-экономического потенциала.

Военно-экономическая мощь (ВЭМ) отражена в создании вооруженных сил и поддержании обороноспособности страны, военной экономики на достаточном уровне. Так, ВЭМ СССР в годы Великой Отечественной войны составляла более половины экономической мощи государства, в 80-е гг. 20%, а в настоящее время в России 3-5%.

Военно-экономический потенциал (ВЭП) выражает объективные экономические возможности, которые могут быть использованы для решения оборонных задач при максимальном военно-экономическом напряжении.

Исходя из вышеизложенного, предназначение военной экономики состоит в том, чтобы экономически обеспечить создание и функционирование военной мощи, необходимой для поддержания должного уровня национальной безопасности.

Экономическая основа военной мощи государства зависит от уровня развития структуры военной экономики и определяется экономическим потенциалом и экономической мощью.

Структура военной экономики и ее взаимосвязи представлены на рис. 2.5.

Литература для самостоятельного изучения

Архипов А.И. Экономика: Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 9-13, 151-155.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 18, 20, 21, 22.

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 22-26.

Липсиц И.В. Экономика: Учебник. - М.: Омега-Л, 2007. - С. 39-43.

Мочерный С.В., Некрасов В.Н. Экономическая теория: Учебник. - М.: ЗАО «Книга-сервис», 2003. - С. 5-11, 95-102, 104-112.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г., Экономическая теория: Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 87-90.

Глава 3. **Функционирование рыночного механизма хозяйствования**

В процессе исторического развития рыночного (товарного) хозяйства изменялось понимание рынка, его сущности, изменялся и сам рынок, его роль в экономике возрастала. Современная экономика развитых стран носит рыночный характер. Рыночная система оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем. Она формировалась не одно столетие, приобрела цивилизованные формы, и, по всей видимости, будет определять экономический облик будущего во всех странах мира. Актуальность рассматриваемого в данной главе материала обусловлена переходом России от административно-командной модели к рыночной экономике, необходимостью знания основных составляющих этого процесса.

Важное место в микроэкономическом исследовании рынка занимает изучение экономического поведения фирм. Мотивы их деятельности, принимаемые решения, предложение товаров, механизм размещения ресурсов тесно связаны с условиями внешней экономической среды, в которой они функционируют.

Микроэкономическая теория выделяет различные типы рыночных структур, влияющих на поведение фирм и результаты их деятельности. Классификация рыночных структур базируется на концепции, получившей название «структура - поведение - результат».

3.1. Микроэкономика. Рынок, его сущность, функции и структура

Для начала поясним, что **микроэкономика** (от греч. *micros* - *малый*) - один из двух основных разделов экономики, изучающий поведение отраслей, фирм, домохозяйств и других экономических единиц, а также их взаимодействие на рынках, в результате которого формируются цены на конкретные товары и услуги и на факторы производства.

Сложнейшую систему взаимоотношений производителей и потребителей, продавцов и покупателей, их хозяйственных связей, включая прямые непосредственные многозвенные контакты с участием посредников, можно назвать современным рынком.

Поскольку микроэкономика изучает взаимодействие экономических субъектов и единиц на рынках, необходимо ответить на вопрос: в чем заключается сущность рынка как экономической категории, каковы его структура и основные функции.

Структура рынка - это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует **систему рынков**.

Существуют многообразные критерии для характеристики структуры и системы рынка:

1. По объектам:

- *рынок товаров и услуг (потребительский рынок)* (включает рынки продовольственных товаров, рынки бытовых, коммунальных, транспортных услуг, рынок услуг культуры, образования, здравоохранения, рынок жилья);

- *рынок рабочей силы* (развитие рынка рабочей силы предполагает признание за каждым индивидуумом права свободной продажи своей рабочей силы по собственному выбору, желанию и по рыночной цене на основе контракта между работником и нанимателем);

- *рынок средств производства (капитала)* (рынок инвестиций представляет собой одну из разновидностей денежного рынка, в которой объектом рыночных отношений являются капиталовложения);

- *рынок ценных бумаг, валюты* (до недавнего времени был представлен только куплей и продажей облигаций государственных займов, лотерейных билетов; в настоящее время проводится купля-продажа акций, облигаций, ассигнаций, чеков, аккредитивов, векселей и других видов денежных обязательств. Рынок денег и валюты практически официально в нашей экономике отсутствовал или носил теневой характер; нормальное функционирование этого рынка потребовало создания фондовых и валютных бирж, на которых продается и покупается валюта за рубли по мировому, государственному, свободному и акционному курсу);

- *рынок научно-технических разработок, патентов* (переход к рыночной экономике дает основание рассматривать инновации как товар, который целесообразно продавать по рыночным ценам, что несомненно должно привести к ускорению научно-технического прогресса);

- *рынок информации* (особый рынок, предметом купли-продажи здесь являются книги, газеты, картины, различного вида реклама и великое множество других предметов и видов деятельности, несущих людям необходимую информацию. Такой рынок у нас существует. Но если понимать информационный продукт в широком смысле слова, включая в него и интеллектуальный, т.е. научный, культурный, духовный, образовательный продукт, то рынок подобной продукции только формируется. Определенное распространение получают в качестве объекта купли-продажи программы для ЭВМ);

- *рынок лицензий* (объектом купли и продажи здесь служат патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секторов и коммерческих знаний, использование товарных знаков и т.д. Это торговля технологией) и др.

2. По субъектам:

- *рынок покупателей* (на рынке покупателей предложение должно превышать спрос, тогда покупатель имеет возможность сравнить и оказать предпочтение тому или иному товару. Здесь имеет место конку-

ренция производителей, что характерно для современных развитых национальных и международных рынков);

- *рынок продавцов* (рынок продавца характеризует значительное превышение спроса над предложением. Здесь главную роль играет количество товаров и услуг, качеству уделяется минимальное внимание. Ни о предпродажном, ни о послепродажном сервисе не упоминается, все продается сразу, так как конкуренция между производителями отсутствует, товарный ассортимент беден);

- *рынок государственных учреждений* (рынок государственных учреждений включает совокупность актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, штатов, местных органов власти, закупающих или арендующих товары, необходимые им для выполнения своих основных функций по отправлению власти);

- *рынок промежуточных продавцов-посредников* (рынок промежуточных продавцов выражает совокупность экономических отношений лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя).

Иные признаки классификации представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Признак классификации	Виды рынков
<i>По признаку пространства</i>	Местный (локальный) рынок; региональный; внутренний; внешний; национальный; мировой
<i>По формам контакта</i>	Рынки на личном контакте и на безличностном контакте
<i>По уровню насыщения</i>	Равновесный рынок; дефицитный; избыточный
<i>По степени зрелости</i>	Неразвитый рынок; развитый; формирующий
<i>По степени ограниченности конкуренции</i>	Свободный рынок; монополистический; олигополистический
<i>По соответствию действующему законодательству</i>	Легальный рынок; нелегальный («теневой»)
<i>По отраслям</i>	Автомобильный рынок; компьютерный и т.д.
<i>По характеру продаж</i>	Оптовый рынок; розничный
<i>По учету ассортимента товаров</i>	Замкнутый рынок (товары только одного производителя); насыщенный рынок (множество аналогичных товаров многих производителей); рынок широкого ассортимента (несколько видов товаров, связанных между собой и направленных на удовлетворение одной или нескольких связанных между собой потребностей); смешанный рынок (наличие разнообразных товаров, не связанных между собой)

Развитый цивилизованный рынок требует и развитой *инфраструктуры*. Впервые термин «инфраструктура» был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих жизнеспособность вооруженных сил (начало XX в.). В сороковые годы на Западе под инфраструктурой стали понимать совокуп-

ность отраслей, обслуживающих нормальное функционирование материального производства. Дословно инфраструктура - это основание, фундамент, внутреннее строение экономической системы.

Применительно к рынку как самостоятельной подсистеме **инфраструктура** - это совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- аукционы, ярмарки и другие формы организационного не биржевого посредничества;
- кредитная система и коммерческие банки;
- эмиссионная система и эмиссионные банки;
- система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда);
- информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- налоговая система и налоговая инспекция;
- система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;
- торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- таможенная система;
- профсоюзы работающих по найму;
- коммерческо-выставочные комплексы;
- система высшего и среднего экономического образования;
- аудиторские компании (аудит - это комплексная ревизия финансово-хозяйственной деятельности фирмы, которая позволяет оценить ее возможности на рынке и в сфере бизнеса);
- консультативные (консалтинговые) компании (по заказам предпринимателей они консультируют по экономическим и юридическим вопросам);
- общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- специальные свободные экономические зоны (в настоящее время используется несколько терминов, определяющих понятие «свободные экономические зоны»: зоны свободного предпринимательства (ЗСП); зоны свободной торговли; экспортно-производственные зоны (ЭПЗ); производственные зоны в регионах; свободные порты; свободные банковские зоны).

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектам извне, они рождены самими рыночными отношениями.

Функции инфраструктуры рынка следующие:

- облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационное оформление рыночных отношений; облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

Инфраструктуру рынка можно представить в виде рис. 3.1.

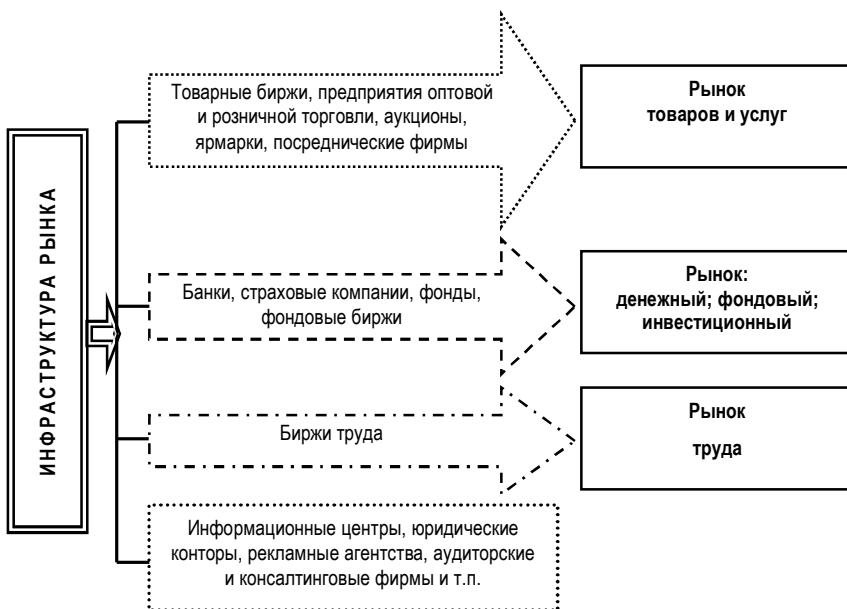


Рис. 3.1. Инфраструктура рынка

В экономической системе в целом взаимодействуют три самостоятельные подсистемы (как это показано на рис. 3.2).

В зависимости от того, какая подсистема занимает наибольший удельный вес, характеризуется и вся экономическая система: если преобладает рынок, то и система рыночная, так возникает рыночная экономика; если преобладает государство, то и система административно-

командная; если преобладает натуральное хозяйство, то такова и система в целом.



Рис. 3.2. Экономическая система

На рынке как самостоятельной подсистеме имеют место:

- отношения производства (продолжение производства в сфере обращения), распределения (по доходам рыночных субъектов), обмена (собственно акты купли-продажи) и потребления;
- отношения собственности, реализация экономических интересов и организация рыночной деятельности;
- отношения регулирования экономики, конкуренции и др.

Сущность рынка находит свое выражение в его главных экономических функциях.

Экономическая функция - это основное назначение, которое призвана выполнять данная категория, отражающее ее сущность.

К числу важнейших функций относятся:

- *функция саморегулирования производства*, предполагающая согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, а также поддержание сбалансированности спроса и предложения по объему и цене;
- *стимулирующая функция*, состоящая в побуждении производителей к созданию новой продукции с наименьшими издержками на условную единицу и максимумом прибыли;
- *регулирующая функция*, предполагающая обеспечение определенной пропорциональности в производстве и обмене между регионами и сферами национального хозяйства;
- *функция экономичности*, предполагающая сокращение издержек обращения в сфере потребления и соразмерность спроса и величины заработной платы труда отдельного производителя с общественным эталоном при соизмерении затрат и результатов, а также выявлении ценности товара;

- *функция демократизации хозяйственной деятельности*, состоящая в освобождении общественного производства от нежизнеспособных его элементов, что впоследствии ведет к дифференциации товаропроизводителей-конкурентов.

Из сущности рынка, рыночных функций логически вытекает его роль в процессе общественного воспроизводства. Понятия «функция» и «роль» рынка тесно связаны между собой. Функция и роль - это как бы ступени познания одного и того же объективного процесса. Функция непосредственно выражает сущность явления и определяет роль категории, которая ее осуществляет.

Роль рынка в общественном производстве сводится к следующему:

- выдавать сигнал производству, что, в каком объеме и какой структуре следует производить с помощью обратных первичных связей;
- уравнивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики;
- дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;
- «санитарная» роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Такова сущность рынка как политэкономической категории. Но проблема рынка гораздо сложнее. Рынок - это не только общеэкономическая категория, присущая в той или иной степени всем этапам развития цивилизации, но это одновременно сложное социально-философское понятие. Оно вовсе не ограничивается экономической сферой. Как результат естественно-исторического развития человеческого общества рынок включает обязательно исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов, вобравших в себя все богатства многовековых традиций совместного устройства культурной и экономической жизни. Это определяет особенности современного рынка и рыночной системы в различных странах. Рынок имел место во всех цивилизациях, но его роль в них значительно различается. И то, что рыночные отношения и сегодня далеки от совершенства, свидетельствует о том, что в природе совершенство вообще недостижимо.

Основной характеристикой конъюнктуры рынка является **степень сбалансированности спроса и предложения**. Она проявляется в поведении цен, скорости оборачиваемости товаров. Эта оценка позволяет определять тип конъюнктуры. Различают благоприятный или неблагоприятный типы конъюнктуры.

При **благоприятной конъюнктуре** достигается сбалансированность спроса и предложения, цены удерживаются на стабильном уровне.

При **неблагоприятной конъюнктуре** спрос отстает от предложения, что приводит к росту товарных запасов, замедлению оборачиваемости товаров, наблюдаются затруднения в сбыте товаров.

При изучении конъюнктуры рынка ведутся систематические наблюдения за всеми экономическими показателями, изменение которых показывает сдвиги в соотношении спроса и предложения, а также позволяет анализировать причины этих изменений. После переработки информации составляется аналитический документ, который называется **конъюнктурным обзором**.

Спрос и предложение, их факторы и эластичность либо неэластичность являются основными категориями экономического анализа функционирования рыночного механизма.

3.2. Спрос и предложение. Поведение потребителя

Теория спроса может быть изложена как теория поведения потребителя (покупателя). Спрос на рынке - это наши потребности, которые мы удовлетворяем, покупая блага. Каким образом наши потребности превращаются в определенную величину спроса? Как из множества благ мы выбираем то, что нас удовлетворяет? На эти вопросы и отвечает *теория поведения потребителей*. В этой теории формулируется общая модель поведения потребителя.

Поведение потребителя - это процесс формирования рыночного спроса покупателей, осуществляющих выбор благ с учетом существующих цен. Наш выбор товаров и услуг для потребления, то есть выбор потребителя, зависит, прежде всего, от наших потребностей и вкусов, привычек, традиций, то есть от наших предпочтений.

Предпочтения потребителя - это признание преимуществ каких-то благ перед другими благами, то есть признание одних благ лучшими по сравнению с другими. Предпочтения являются субъективными. Субъективными также являются и оценки полезности каждого выбираемого блага. Но выбор потребителя определяется не только его предпочтениями, он ограничен также ценой выбираемых продуктов и его доходом. Так же, как и в масштабах экономики, ресурсы индивидуального потребителя ограничены. Практическая неограниченность потребностей потребителя и ограниченность его ресурсов приводят к необходимости выбора из различных комбинаций благ, то есть к необходимости **потребительского выбора**.

Одно из теоретических объяснений закона спроса, а также потребительского выбора связано с законом убывающей предельной полезности.

Полезность блага - это удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага; в основе полезности лежат различные физические, химические, биологические и прочие свойства блага.

В экономической теории предполагается, что потребитель блага каким-то образом определяет степень полезности от потребления блага,

а зная полезность разных благ, он может сделать выбор из них. Этот выбор благ должен быть наилучшим с его точки зрения, то есть приносить ему наибольшую полезность, наибольшую степень удовлетворения.

Потребляя разные количества одного и того же блага, замечаем, что чем больше благ потребляем, тем меньшее удовлетворение получаем от потребления дополнительной единицы данного блага. Первый съеденный нами беляш в курсантской чайной приносит нам наибольшее удовлетворение, второй беляш приносит меньшее удовлетворение, третий еще меньшее. Этим также руководствуется потребитель, покупая различные количества благ. В теории данная закономерность получила название **закона убывающей предельной полезности**.

Предельная полезность любого блага представляет собой величину дополнительной полезности одной дополнительной единицы потребляемого блага.

Закон убывающей предельной полезности предполагает зависимость между увеличением количества потребляемого блага и дополнительной полезностью дополнительной единицы этого блага. С увеличением количества потребляемых благ общая величина полезности благ (совокупная полезность) увеличивается, но в меньшей степени, так как каждая дополнительная единица блага добавляет уменьшающуюся величину полезности.

Закон убывающей предельной полезности состоит в том, что с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность блага уменьшается. Принципом убывающей предельной полезности руководствуется потребитель, выбирая такой потребительский набор, который приносит ему наибольшую полезность при данной цене блага и при данном доходе потребителя.

Таким образом, можно кратко сформулировать некоторые принципы поведения потребителя на рынке, то есть модель его поведения:

- выбирая блага для потребления, покупатель руководствуется своими предпочтениями;

- поведение потребителя является рациональным, в частности он выдвигает определенные цели и руководствуется личным интересом, то есть действует в рамках разумного эгоизма;

- потребитель стремится максимизировать совокупную полезность, другими словами, стремится выбрать такой набор благ, который приносит ему наибольшую общую величину полезности;

- на выбор потребителя и его субъективные оценки полезности покупаемых благ влияет закон убывающей предельной полезности;

- при выборе благ возможности потребителя ограничены ценами благ и его доходом; данное ограничение называется бюджетным.

Модель поведения потребителя представляет собой связанные между собой общие принципы поведения потребителя на рынке, включающие в себя, прежде всего, максимизацию совокупной полезности, закон убывающей предельной полезности и бюджетное ограничение.

Изложенная выше модель поведения потребителя является простейшей. Некоторые положения этой модели слишком абстрактны. Например, трудно представить, что, съев два беляша, потребитель мысленно определил количество полученного удовлетворения; более того, он вряд ли думал о максимизации полезности в данном случае. Тем не менее эта упрощенная модель поведения потребителя является очень полезной, многое объясняет в поведении покупателей на рынке, в том числе и то, от чего зависит спрос на товары.

По существу, теория поведения потребителя - это теория потребительского выбора. В изложенной выше модели поведения потребителя были сформулированы важнейшие принципы этого выбора. В дальнейшем рассмотрим некоторые положения этой теории более подробно. В частности, остановимся на понятии бюджетного ограничения и потребительского набора.

Основным способом регулирования производства в современной рыночной экономике является **рыночный механизм**, представляющий собой такую форму организации хозяйства, при которой производители и потребители на конкурентной основе взаимодействуют через рынок для решения своих задач. В основе экономического анализа функционирования рыночного механизма лежат такие категории, как цена; спрос; предложение; конкуренция. Эти категории являются элементами рыночного механизма. Для понимания рыночной экономики данные элементы имеют первостепенное значение.

Цены на товары и услуги складываются на рынке, где действуют спрос и предложение. В аспекте этих соображений рассмотрим последовательно проблемы, относящиеся к спросу и предложению.

Спросом (demand) называется количество товаров и услуг, имеющееся на данном рынке, которое покупатель готов приобрести по определенной цене независимо от того, действует он рационально или под влиянием окружающей социальной среды.

Спрос на какой-либо продукт представляет собой спрос в отношении какой-то отрасли экономики. Практика показывает наличие значительного разнообразия продукции, предназначенной для удовлетворения запросов потребителей. Все виды продукции обладают различной степенью взаимозаменяемости. Комбинированная продукция отрасли может рассматриваться как **товар** или **благо**. Однако общим критерием принадлежности какого-либо продукта к той или иной отрасли могут служить определенные признаки (форма, качество, степень рекламирования и т.д.). Высокая заменяемость предполагает, что товары удовлетворяют одну и ту же потребность, но изменение цены на взаимозаменяемые товары может повлечь за собой изменение спроса от одного продукта к другому. *Следовательно, механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, спрос на которые растет.*

Рыночный спрос на товары может быть **индивидуальным и совокупным**.

Рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке какого-нибудь товара А. Предположим, что при цене \$ 30 за одну условную единицу покупатель готов купить лишь 1 единицу блага А, при цене \$ 10 - 3 единицы и т.д. Зависимость количества проданных благ от уровня цен может быть представлена графиком, изображенным на рис. 3.3.

Анализируя полученный график, легко заметить, что между рыночной ценой и количеством реализованного товара существует определенная обратная связь. Высокая цена товара ограничивает спрос на него, уменьшение же цены, как правило, обуславливает возрастание спроса на него. Изображенная кривая спроса характеризует состояние цен и объема продукции А на определенный момент времени. Данная кривая иллюстрирует **закон изменения спроса**. Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество благ при меньшей цене. В общем виде:

$$QD=F(P),$$

где **Q** - объем блага;
D - спрос (*demand*);
QD - величина спроса;
F - функция спроса;
P - цена (*price*).

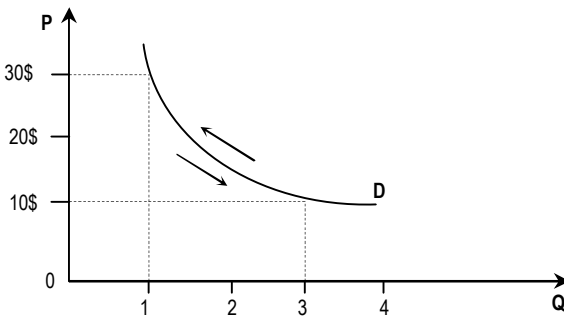


Рис. 3.3. Зависимость количества проданных благ от уровня цен (кривая спроса)

Однако спрос - величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса, или объема спроса, и изменение характера спроса. **Величина спроса** меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. **Характер спроса** меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины. Графически изменения объема спроса выражаются в движении по кривой спроса вниз или вверх (рис. 3.3). Изменение же характера спроса выражается в движении кривой спроса, в ее смещении вправо или влево (рис. 3.4). Из данного графика становится понятно, что **функция спроса** определяет спрос в зависимости от влияющих на него рыночных факторов.

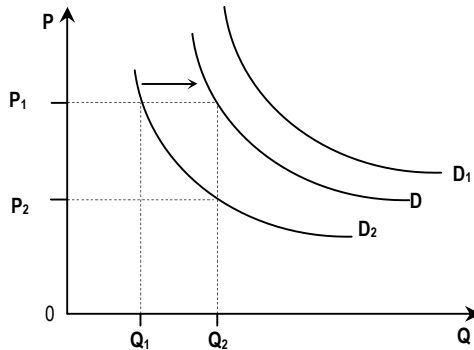


Рис. 3.4. Изменение характера спроса (движение кривой спроса)

Таким образом, было определено влияние ценового фактора на спрос.

Однако на спрос оказывают влияние и иные факторы:

- величина и динамика изменения дохода потребителя;
- изменение вкусов и предпочтений;
- размер рынка;
- ценовые и дефицитные ожидания;
- наличие товаров-субститутов (заменителей) и др.

Спрос является функцией всех этих факторов:

$$QD = F(f_1, f_2, \dots, f_n).$$

Эти факторы способствуют сдвигу кривой индивидуального спроса вправо или влево. Так, изменение денежных доходов потребителей предполагает сдвиг кривой в положение D_1 (в случае их увеличения) и в положение D_2 (в случае их снижения), как это показано на рис. 3.4.

Изучив понятие спроса, можно определить, чем руководствуется потребитель, выбирая для удовлетворения своей потребности то или иное благо. Данный выбор связан с такими экономическими понятиями, как бюджетное ограничение, эффект дохода и эффект замещения, которые, в свою очередь, влияют на эластичность спроса на тот или иной товар или услугу.

Бюджетное ограничение - это ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ. Потребительский набор представляет собой комбинацию доступных потребителю товаров и услуг при его бюджетном ограничении.

Например, курсант Петров имеет 120 р. в неделю на свои личные расходы. Предположим, что на эти деньги он обычно покупает беляши в курсантском кафе и книги в книжных магазинах города, где он живет и учится. При этом беляш стоит 10 р., а книга - 20 р. Каждый раз, тратя свои деньги, он должен решить, что купить, то есть сделать потребительский выбор. Даже в условиях такого ограниченного ассортимента

благ у него есть несколько вариантов того, как потратить свои 120 р. Назовем хотя бы четыре варианта, представленные в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Потребительские наборы	Беляши (шт.)		Книги (шт.)		Общие расходы равны доходу (р.)
	кол-во	расходы	кол-во	расходы	
A	12	120	0	0	120
B	8	80	2	40	120
C	4	40	4	80	120
D	0	0	6	120	120

Выбирая комбинацию А, курсант Петров покупает только беляши (12 порций), а выбирая комбинацию D, он покупает только книги (6 книг). Потребительские наборы В и С включают не только беляши, но и книги (соответственно 8 беляшей и 2 книги, 4 беляша и 4 книги). Каждый раз его выбор ограничен ценами на блага и его доходом (общие расходы). В целом бюджетное ограничение означает равенство всех расходов на приобретаемые блага доходу потребителя: *расходы на беляши + расходы на книги = доход*.

Осталось теперь решить, какой же потребительский набор выберет Петров, опираясь на рассмотренные нами ранее принципы потребительского поведения.

В основе потребительского выбора покупателя лежат его предпочтения. При этом предполагается, что этот выбор представляет собой лучшую комбинацию благ (или потребительский набор) из всех возможных комбинаций. Лучшую в том смысле, что этот потребительский набор приносит покупателю наибольшую полезность.

Предположим, что нашему курсанту Петрову известны величины полезности при покупке разного количества беляшей и книг. Эти величины полезности измеряются в особых единицах - **ютилях**. Все данные о полезности разного количества беляшей и книг представлены в табл. 3.3.

В колонках 1 и 5 приведены различные количества беляшей и книг (Q), которые подлежат покупке. В колонках 2 и 6 даны оценки величины совокупной полезности (TU) от потребления разного количества того или иного товара. Например, совокупная полезность 2 беляшей оценивается курсантом Петровым в 26 ютилей, а совокупная полезность 2 книг - в 50.

Совокупная полезность - это общая полезность всех единиц данного блага, кроме этого, совокупная полезность - это общая полезность всего потребительского набора.

В колонках 3 и 7 приведены оценки предельной полезности (MU) беляшей и книг. Предельная полезность дополнительной единицы товара представляет собой изменение совокупной полезности при покупке дополнительной единицы. Она рассчитывается как разница между сово-

купной полезностью определенного количества благ и совокупной полезностью меньшего количества благ (меньшего на единицу). Например, предельная полезность 5-го белья равна 7 ютилям. Она получена при вычитании совокупной полезности 4 белья (44 ютиля) из совокупной полезности 5 белья (51 ютиль). В колонках 4 и 8 дан расчет предельной полезности на один затраченный рубль (MU/P). Этот расчет производится путем деления предельной полезности на цену товара. Предположим, что покупаем 2 книги. При этом предельная полезность на 1 р. составит 0,9 ютиля. Затем 18 ютилей разделили на цену книги, составляющую 20 р.

Таблица 3.3

Полезность белья				Полезность книг			
1	2	3	4	5	6	7	8
Кол-во	Совокупная полезность (ютили-У)	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 р.	Кол-во	Совокупная полезность	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 р.
Q_y	TU_y	MU_y	MU_y / P_y	Q_x	TU_x	MU_x	MU_x / P_x
0	0	14	1,4	0	0	30	1,50
1	14	12	1,2	1	30	20	1,00
2	26	10	1,0	2	50	18	0,90
3	36	8	0,8	3	68	16	0,80
4	44	7	0,7	4	84	14	0,70
5	51	6	0,6	5	98	13	0,65
6	57	5	0,5	6	111	12	0,60
7	62	4	0,4	7	123	11	0,55
8	66	-	-	8	134	-	-

Предельная полезность на затраченный рубль - это величина предельной полезности, получаемая путем деления предельной полезности блага на цену этого блага.

Внимательное знакомство с данными таблицы показывает, что изменения и совокупной полезности, и предельной полезности белья и книг происходят в соответствии с определенными закономерностями. В частности, совокупная полезность возрастает по мере увеличения количества приобретаемых товаров, а предельная полезность убывает. Последняя закономерность уже известна как закон убывающей предельной полезности. Возрастание же совокупной полезности в зависимости от количества потребляемых благ называют функцией полезности. Чем больше приобретено благ, тем больше совокупная полезность этих благ.

Функция полезности - это прямо пропорциональная зависимость между совокупной полезностью благ и их количеством.

Вместе с тем замечено, что совокупная полезность возрастает по-разному: сначала прирост совокупной полезности большой, а затем этот прирост уменьшается. Это хорошо видно на графике совокупной и пре-

дельной полезности, представленном на рис. 3.5. Кривая совокупной полезности сначала крутая, а по мере увеличения количества благ становится пологой. Такое поведение совокупной полезности объясняется тем, что полезность каждой дополнительной единицы уменьшается, то есть объясняется законом убывающей предельной полезности. На рис. 3.5 также показано убывание предельной полезности по мере увеличения количества покупаемых беляшей.

Потребительский выбор представляет собой такой набор благ, который приносит потребителю максимум совокупной полезности в условиях бюджетного ограничения.

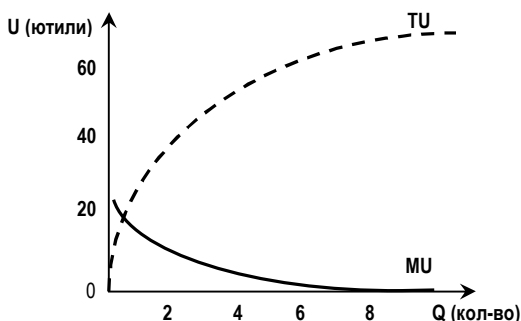


Рис. 3.5. Кривые совокупной и предельной полезности

Теперь обратимся к главным вопросам теории потребительского выбора. Чем руководствуется потребитель, выбирая лучший набор благ, набор с максимальной полезностью? В чем состоит правило максимизации полезности? В нашем примере этот вопрос формулируется следующим образом. Сколько беляшей и книг должен купить курсант Петров на свои 120 р., чтобы получить максимум удовлетворения?

Простейшее правило максимизации полезности — это правило здравого смысла: если вы не можете увеличить полезность, меняя комбинации благ (потребительские наборы), значит, вы достигли максимума полезности и данный потребительский набор является наилучшим.

Возьмем в нашем примере один из наборов, который можно позволить за 120 р. Например, если разделим деньги поровну на беляши и книги, то этот набор будет состоять из 6 беляшей и 3 книг. Совокупная полезность этого набора составляет 125 ютилей ($57 + 68$). Является ли этот набор оптимальным, приносящим наибольшую полезность? Нет, не является, если опираться на сформулированное выше правило.

Попробуем часть денег вместо беляшей использовать на покупку дополнительной 4-й книги. Для этого нужно отказаться от приобретения 2 беляшей. Новый потребительский набор будет состоять из 4 беляшей и 4 книг, а его совокупная полезность возрастет до 128 ютилей

(44 + 84). Это на 3 ютиля больше совокупной полезности предыдущего набора. Будет ли новый набор благ лучшим? Да, будет. В этом можно убедиться, если попробовать еще раз изменить комбинацию благ.

Предположим, что отказываемся от покупки еще 2 белаяшей и покупаем дополнительную книгу. В этом случае совокупная полезность нового набора, состоящего из 2 белаяшей и 5 книг, уменьшится до 124 ютилей (26 + 98). Значит, предыдущий потребительский набор был лучшим, приносящим максимальную полезность.

Обратимся к другой формулировке правила максимизации полезности. Замечено, что наибольшую совокупную полезность приносит такой набор благ, в котором предельная полезность каждого блага в расчете на рубль затрат является одинаковой для всех благ. В нашем примере это 0,8 ютиля на каждый рубль, затраченный на приобретение и белаяшей, и книг. Есть и другие наборы, где предельные полезности в расчете на 1 р. одинаковы по каждому благу, например при покупке 5 белаяшей и 5 книг, но эти наборы недоступны, их не можем приобрести в силу бюджетного ограничения.

Правило максимизации полезности гласит: потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей благ к их ценам является одинаковым для всех благ:

$$\frac{MU}{P} = \frac{MU}{P}$$

Потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей двух благ равняется отношению цен этих благ:

$$\frac{MU}{MU} = \frac{P}{P}$$

В заключение необходимо отметить, что изменение структуры потребительского спроса (соотношения средств, выделяемых на покупку разных товаров) в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор, без учета эффекта дохода называют **эффектом замещения**.

Воздействие, оказываемое на спрос потребителя за счет изменения реального дохода, вызванного изменением цены блага без учета эффекта замещения, называют **эффектом дохода**.

В случае с обычными товарами эффект дохода и эффект замещения суммируются, так как происходит расширение потребления нормальных товаров.

Благо, спрос на которое растет при росте цен и падает при их снижении, называется **малоценным** или **низкокачественным товаром**. Для низкокачественных товаров эффект дохода и эффект замещения вычитаются.

Свойство товаров или услуг удовлетворять потребности лишь в комплексе друг с другом называется **взаимодополняемостью благ**. Взаимодополняемыми (комплементарными) могут быть не только по-

требительские блага, но и производственные ресурсы: капитал и труд, сталь и прокатный стан, компьютер и программное обеспечение.

Взаимодополняемость может быть **абсолютной (жесткой)**, когда одному благу соответствует определенное количество другого блага (лыжи и крепления к ним) и **относительной** (чай и сахар, автомобиль и бензин).

Снижение цен на один из взаимодополняемых товаров ведет к росту спроса и соответственно цен на другой, и наоборот. Таким образом, если два продукта взаимодополняемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь.

Свойство благ удовлетворять потребности за счет друг друга называется **взаимозаменяемостью благ**. Взаимозаменяемыми (товарами-субститутами) могут быть не только потребительские блага, но и производственные ресурсы: уголь, газ и нефть; металл и пластмассы.

Взаимозаменяемость может быть **абсолютной (совершенной)**, когда одно благо может полностью заменить другое, а может быть **относительной** (чай и кофе, маргарин и масло).

Рост цен на один из взаимозаменяемых товаров ведет к росту спроса и соответственно цен на другой, и наоборот. Таким образом, если два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь.

Таким образом, был рассмотрен важный раздел экономической теории - процесс формирования рыночного спроса. Данный процесс проанализирован на основе модели поведения потребителей на рынке. Анализ этой модели позволил сформулировать важнейшее правило потребительского поведения - правило максимизации полезности.

Понятие **эластичности спроса (responsiveness)** связано со спросом на товары в зависимости от их цены. Мерой такого измерения служит **коэффициент эластичности спроса**, который определяется как отношение между процентной величиной изменения запрашиваемого количества товара и величиной колебания цен:

$$E_p^D = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

где E_p^D - изменение объема спроса на благо;

ΔQ - величина изменения запрашиваемого количества товара;

ΔP - величина колебания цен.

Перекрестная эластичность спроса показывает тенденцию покупателей к перемещению своего спроса от одного товара к другому в том случае, если цена на первый из них сильно меняется. Если $E_p^D > 0$, то блага взаимозаменяемые, если $E_p^D < 0$ - взаимодополняемые.

Ценовая неэластичность товара означает, что изменение цен не вызывает значительных изменений в объеме продаж.

Эффект изменения цен на неэластичном рынке проявляется в двух формах:

- при снижении цены теряется часть прибыли;

- при увеличении цены резко возрастает объем продаж и прибыли.

Ценовая эластичность товара означает, что небольшие изменения цены вызывают значительные изменения продаж. Объем прибыли может увеличиваться при уменьшении цен и уменьшаться при их увеличении. Главная особенность эластичного рынка заключается в наличии высокой ценовой конкуренции, когда незначительные изменения цен вызывают существенные изменения объемов продаж, а следовательно, и валового объема прибыли. Поэтому любые повышения цен, даже очень незначительные, на эластичном рынке требуют проведения большого количества различных исследований для определения количественных характеристик таких соотношений, как «объем продаж - цена», «объем продаж - себестоимость», «емкость рынка - цена», с целью принятия окончательного решения.

Теперь рассмотрим вопросы, связанные с предложением на рынке товаров и услуг.

Предложение (supply) товара - это количество данного товара, которое могут и намерены сбыть производители на рынке по данной цене.

Положение производителей на рынке не является постоянным и одинаковым (масса предлагаемого товара, различные издержки производства, количество затраченного труда и т.д.). Однако все они стремятся максимизировать свой доход, т.е. получить самую высокую цену.

Как и для спроса, рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения. Например, при цене \$ 10 производитель согласен продать лишь 1 единицу блага, при цене \$ 20 - 4 единицы, а при цене \$ 30 - 5 единиц блага А. Диаграмма может быть графически представлена кривой предложения, направленной вверх слева направо, как это представлено на рис. 3.6, - это типичная кривая предложения.

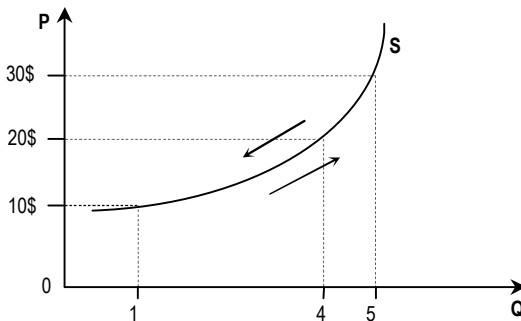


Рис. 3.6. Кривая предложения

Совокупное предложение на рынке представляется аналогичной кривой предложения, направленной таким же образом, показывающей отношение между ценой товара и количеством этого товара, которое отрасль готова продать на рынок в целом.

В общем виде

$$QS=F(P),$$

где **QS** - величина предложения (*supply*);

F - функция предложения;

P - цена (*price*).

Кривая имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене.

Однако, кроме цены, на предложение оказывают влияние и другие факторы:

- цены факторов производства;
- технология;
- количество производителей-продавцов;
- ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики;
- размер налогов и т.д.

Предложение является функцией всех этих факторов:

$$QS=F(f_1, f_2, \dots, f_n).$$

Зависимость предложения от влияющих на него факторов называется **функцией предложения**.

Форма кривой предложения товара обусловлена во многом технологией его производства, доступностью ресурсов, используемых при изготовлении данного товара. Если мобильность производства и используемых в нем ресурсов высока, то кривая предложения имеет более пологий вид, т.е. незначительное изменение цен означает существенное увеличение предложения товара. Когда же увеличение производства требует больших затрат ресурсов, кривая предложения более крутая.

Кривая предложения строится при соблюдении ряда условий, когда:

- издержки производства известны: если они уменьшаются, производители согласны предложить то же количество товара, что и раньше, но по пониженным ценам, или больше - по текущим ценам;
- цены на товары-заменители установлены;
- предполагается, что изменение цены - единственно возможный путь.

Если перечисленные условия меняются, то кривая предложения перемещается:

- рост предлагаемого количества товара по различным ценам вызывает ее перемещение вправо и вниз;
- его сокращение - вызывает перемещение этой кривой влево и вверх;
- если условия постоянны, то изменение цены означает движение вдоль кривой предложения.

Степень реакции предложения на колебания цен измеряется **эластичностью предложения**, которая представляет собой отношение изменения предложения в процентах к процентной величине колебания цен:

$$E_P^S = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P},$$

где E_P^S - эластичность предложения по цене;
 ΔQ - изменение объема предложения, %;
 ΔP - изменение цены, %.

Поскольку изменение объема предлагаемого товара и цен происходит в одном направлении, эластичность предложения всегда позитивна.

Различают пять вариантов эластичности предложения (рис. 3.7).

Для понимания функции предложения важное значение имеет фактор времени. Обычно различают ряд временных периодов:

- кратчайший (все факторы постоянны);
- краткосрочный (отдельные факторы переменны);
- долгосрочный (все факторы переменны).

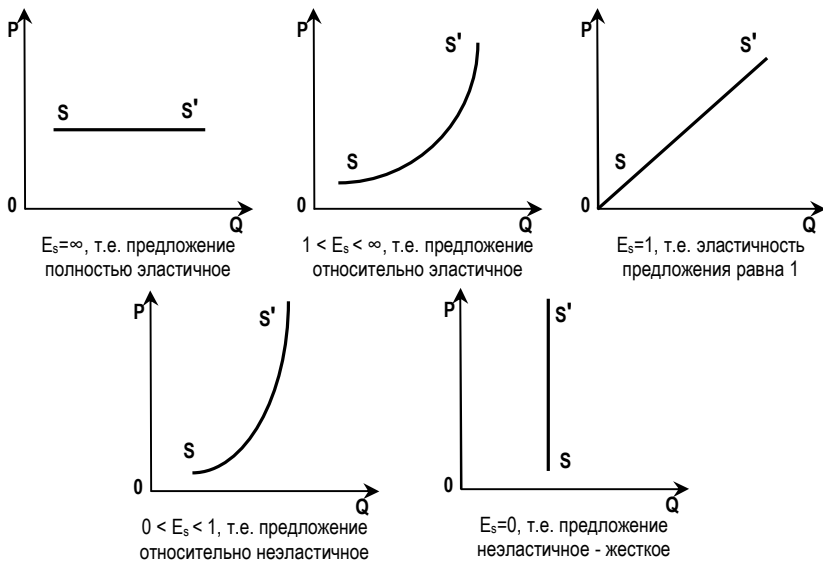


Рис. 3.7. Графики эластичности предложения

Эта периодизация была предложена А. Маршаллом для анализа предложения. Рассматривая категорию спроса и предложения, можно заметить, что спрос более подвижен во времени, чем предложение. Это вызвано тем, что спрос в большинстве случаев сразу сокращается при

существенном повышении цен. Напротив, рост цены является лишь первым сигналом для производителей расширить мощности, вовлечь в производство дополнительные ресурсы и на этой основе увеличить предложение товара.

На рынке конкретное соотношение спроса и предложения зависит от размеров запасов товаров, динамики цен на них и денежных доходов населения, организации торговли, рекламы и других факторов.

Соотношение спроса и предложения может быть представлено тремя вариантами:

- *первый* характеризуется превышением предложения товара над спросом покупателя. Такой случай может быть результатом не только излишнего производства товара, но и непомерного вздувания цен на товары невысокого качества, дефицита денег у населения и других обстоятельств;

- *второй* отличается от первого превышением спроса над предложением товара. В этом случае имеет место неудовлетворенный спрос, товарный дефицит. Рынок реагирует на дефицит прямым или скрытым ростом цен. Выходом из этой ситуации могут быть увеличение производства товаров, пользующихся спросом, повышение цен и уменьшение роста денежных доходов населения;

- *третий* характеризуется соответствием между величиной и структурой спроса на товары, с одной стороны, и величиной и структурой их предложения - с другой, т.е. равновесием спроса и предложения.

С факторами производства тесно связан еще один закон микроэкономики, т.е. экономики отдельно взятого предприятия. Суть его в следующем.

В условиях, когда предприятие уже существует, проблема выбора факторов производства может возникнуть при изменении цены на производимый товар. Если цена повысилась и надо увеличивать производство, возникает необходимость приобретения дополнительных факторов производства. Понижение цены, требуя сокращения производства, создает необходимость избавления от оказавшихся лишними факторов производства, чтобы уменьшить производственные издержки.

Так или иначе нужно поддерживать выгодное для предприятия соответствие между различными факторами производства. Наиболее выгодной здесь является ситуация, при которой издержки при данном объеме производства являются минимальными. Для этого предприятие должно руководствоваться соответствующим правилом. Оно гласит: наиболее выгодным является такое сочетание факторов производства, при котором отношение предельной производительности одного фактора (MP) к его цене (P) должно равняться отношению предельной производительности другого фактора к его цене и т.д.:

$$\frac{MP_a}{P_a} = \frac{MP_b}{P_b} = \frac{MP_c}{P_c} \text{ и т. д.}$$

Предельная производительность определяется приростом продукции, произведенной последней (дополнительной) вовлеченной в

производство единицей данного фактора (машины, станка, работника и т.д.).

Поскольку произведенная продукция после продажи приносит доход, то предельная производительность может быть определена доходом, приносимым дополнительно вовлеченным в производство (предельным) фактором производства.

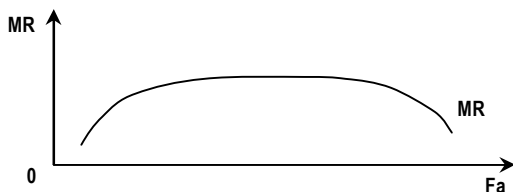


Рис. 3.8. Закон убывающей производительности

Если в производство вовлекаются дополнительные единицы какого-то фактора, при прочих неизменных факторах, то действует закономерность, представленная на рис. 3.8. Сначала каждый дополнительный вовлекаемый в производство фактор (F_a) приносит все больший доход, а затем отдача от дополнительно вовлекаемого фактора начинает снижаться. Поэтому линия предельного дохода, получаемого от применения дополнительного фактора (MR), принимает форму дуги.

Однако есть производства, где использование одного дополнительного фактора невозможно без другого фактора. Например, в таксопарке увеличение пассажироперевозок невозможно только за счет увеличения числа автомобилей. Каждому дополнительному автомобилю требуется дополнительный водитель.

3.3. Эффективность конкурентных рынков

Фирмы являются важнейшей микроэкономической основой экономики. Поведение фирм, эффективность их работы влияют на состояние национальной экономики. Экономическое поведение характеризуется различными параметрами, включая процесс выработки, принятия решений о деятельности в рыночной среде и их реализацию.

Существует несколько теорий экономического поведения фирмы:

1. *Традиционная теория фирмы* исходит из того, что поведение фирм определяется единственным их желанием максимизировать прибыль, которое становится возможным при равенстве предельных издержек и предельного дохода. В связи с тем, что подсчет предельных издержек и особенно предельного дохода довольно затруднителен, нет 100% -ной достоверной и достаточной информации о рынке, спросе, его эластичности по ценам и доходам, практически невозможно предугадать действия конкурентов и оценить последствия их активности, ибо

нельзя считать, что традиционная теория лучшим образом объясняет поведение фирмы. В результате появляются альтернативные теории, объясняющие поведение фирмы иными целевыми установками.

2. *Менеджерская теория фирмы* утверждает, что экономическое поведение фирмы определяют не собственники, а менеджеры и их целью является максимизация объема продаж и поступающего в результате дохода. Это объясняется прямой зависимостью жалования и всех дополнительных льгот и выплат, получаемых менеджерами, от торговой выручки.

Социологические исследования института стратегического планирования США показали, что в краткосрочном периоде фирмы предпочитают максимизировать объем продаж, а в долгосрочном - их больше волнует максимизация прибыли.

3. *Экономическая теория множественности целей* исходит из того, что у фирмы имеется не одна цель (прибыль, объем продаж, рост), а несколько. Сегодня фирма - сложная корпоративная система, в которой иерархии субъектов и объектов управления соответствует иерархия интересов и целей. Интерес высшего руководства фирмы - повысить престиж фирмы, улучшить экономические показатели функционирования компании, обеспечить ее стабильность и устойчивость. Интерес акционеров - получить высокие дивиденды. Интерес менеджеров - повысить свой социальный статус, сделать хорошую карьеру, обеспечить рост доходов. Интерес наемных рабочих - высокая заработная плата, хорошие условия труда, повышение квалификации, профессиональный рост и т.д.

Большое внимание в поведенческих теориях отводится учету влияния, уже известной нам, внешней среды (экономические, экологические, политические и социальные условия), в которой существует и функционирует фирма.

Поведение фирмы (предприятия) на рынке определяется также типом рыночной структуры, в условиях которой она действует.

Рыночная структура включает внутренние экономические связи: отношения между продавцами товаров, между покупателями товаров, между продавцами и покупателями.

Тип рыночной структуры зависит от количества фирм и их размеров; вида, характера производимой продукции; наличия или отсутствия ограничений на вход в отрасль и выход из нее; доступности информации о ценах, нововведениях. Тип рынка в значительной мере определяется степенью развития, долей и формами существующей конкуренции.

Совершенно конкурентная фирма - это та, которая «принимает цену» на свою продукцию как данную, не зависящую от продаваемого ею объема продукции. Такую фирму называют **ценополучателем** или **прайстейкером**. Ее конкурентное поведение можно охарактеризовать как приспособительное. Фирма приспособливает затраты, объемы производства к главному ориентиру, заданному извне, - рыночной цене.

Модель рынка совершенной конкуренции носит нормативный характер. В реальной действительности совершенная конкуренция является редким случаем, и лишь некоторые рынки приближаются к ней (рынок зерна, ценных бумаг, валют и др.). Однако совершенная конкуренция является простейшей рыночной ситуацией и дает исходный эталонный образец, с которым могут сравниваться другие типы рынков, оцениваться эффективность рыночных процессов. Анализ чисто конкурентных рынков позволяет понять, как функционирует рыночная экономика.

Рынок совершенной конкуренции имеет ряд конкретных преимуществ:

1. *Оптимальное преобразование.* Цена в условиях совершенной конкуренции устанавливается независимо от проявления рыночной власти, административного диктата или действий отдельной фирмы. Только все фирмы, действуя независимо и одновременно, могут повлиять на рыночную цену.

Равновесная цена устанавливается на уровне, определяемом предельной полезностью дополнительной единицы блага для потребителя и издержками производства дополнительной единицы блага для производителя.

Таким образом, фирмы получают нормальную прибыль и достигается максимум общественного благосостояния.

2. *Оптимальное размещение ресурсов.* Совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, что они направляются в отрасли, где могут быть наиболее эффективно использованы. Согласно определению итальянского экономиста В. Парето, ресурсы распределены оптимально, когда никто не может, перераспределяя их, улучшить положение одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшив положения других участников (эффективность, или оптимальность по Парето). Наиболее эффективное распределение ресурсов достигается в условиях равновесия, что находит отражение в двух фундаментальных теоремах:

1) всякое конкурентное равновесие обладает Парето - оптимальными свойствами (прямая теорема);

2) для любого Парето - оптимального состояния существует такое оптимальное распределение ресурсов между участниками притязаний на ресурсы, при котором это оптимальное состояние может быть представлено как конкурентное равновесие (обратная теорема).

3. *Оптимальные затраты.* Совершенная конкуренция заставляет фирму производить продукцию с минимальными издержками на единицу продукции, чтобы не быть вытесненной с рынка.

В то же время совершенная конкуренция имеет недостатки, поскольку она:

- создает для фирм равенство возможностей, но не гарантирует равенства достигаемых результатов (так как платежеспособные потреб-

ности покупателей, распределение денежных доходов, капиталы фирм разные);

- учитывает лишь те издержки, которые окупаются фирмами, но не учитывает, что существуют издержки, осуществляемые обществом, связанные с производством общественных благ (охрана общественного порядка, поддержание обороноспособности страны и т.д.);

- предполагая существование огромного числа фирм, не всегда может обеспечить концентрацию ресурсов, необходимую для развития наукоемких и капиталоемких отраслей, развития фундаментальных исследований;

- не учитывает в полной мере потребительские предпочтения и вкусы, так как отсутствует дифференциация продуктов.

К факторам, определяющим поведение фирмы, относят средние и предельные издержки, а также соотношение цен. Подробно об этом расскажем несколько позже.

Рассмотрим существующие разночтения в определении понятия «конкуренция».

Чистая конкуренция характеризуется наличием многочисленных продавцов и покупателей, занимающихся продажей-покупкой однородного продукта. В этих условиях на рынке отсутствует продуктовая дифференциация, и многочисленные продавцы и покупатели, действуя независимо, не могут воздействовать на формирование рыночных цен. В качестве примера существующей чистой конкуренции можно привести финансовый рынок личных сбережений и рынок сельскохозяйственной продукции США (рынок муки).

Совершенная конкуренция (свободная) характеризуется рядом черт:

- мобильностью ресурсов внутри рынка;
- свободными входом и выходом на рынок;
- независимостью действий продавцов друг от друга;
- однородностью произведенной продукции;
- объемом реализуемой продукции;
- доступностью и полнотой информации о ценах.

Эффективная конкуренция (реальная) возникает, когда покупатели и продавцы действуют независимо, даже при условии, когда рынок не является чисто или совершенно конкурентным.

Несовершенная, монополистическая конкуренция возникла в конце XIX - начале XX в. в связи с образованием монополий. Данный период характеризуется концентрацией капитала, возникновением акционерных обществ. Термин «монополия» в буквальном смысле слова означает наличие единственного продавца товара. Однако в настоящее время термин утратил первоначальное толкование и используется для обозначения разновидностей рыночных ситуаций, характерных для несовершенной конкуренции. Основными чертами монополистической конкуренции являются высокие монопольные цены и монопольные прибыли.

Анализируя проблему монополистической конкуренции, различают такие виды конкуренции в условиях монополии, как:

1. *Монопосония* - тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара. Ограничивая свои закупки, покупатель обеспечивает себе монопольную прибыль за счет потери части дохода продавца.

2. *Олигопсония* - тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара.

3. *Олигополия* - тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизуют производство и сбыт основной массы продукции и ведут между собой преимущественно неценовую конкуренцию.

4. *Дуополия* - тип рыночной структуры, при которой имеются только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о ценах, рынках сбыта, квотах производства.

5. *Билатеральная монополия (двусторонняя)* - тип рыночной структуры, при которой возникает противоборство единого поставщика и единого (объединенного) потребителя.

Любая форма соперничества (конкуренции) основана на применении ценового механизма. Формирование цен происходит в результате трехстороннего соперничества. В связи с этим различают *ценовую* и *неценовую конкуренцию*.



Рис. 3.9. Модель пяти сил конкуренции

Ценовая конкуренция характеризуется ценовой дискриминацией на реализуемый продукт, которая возможна, когда:

- продавец-монополист обладает незначительной степенью монопольной власти;

- продавец ранжирует покупателей по группам, согласно их платежеспособности;
- первоначальный покупатель не имеет возможности перереализовывать товар или услугу. Ценовая дискриминация наиболее часто применяется при оказании услуг (услуги врачей, адвокатов, владельцев гостиниц, транспортировка скоропортящихся продуктов).

Неценовая конкуренция осуществляется посредством совершенствования качества продукции и условий ее продажи (сбыта). Неценовая конкуренция осуществляется по разным направлениям:

- первое - совершенствование технической стороны товара;
- второе - улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителя.

Несмотря на то, что каждый рынок имеет свои уникальные особенности, суть конкуренции может быть выражена единой концепцией, позволяющей выявить и оценить природу и интенсивность конкуренции.

Согласно исследованиям известного английского ученого М.Е. Портера, состояние конкуренции на определенном рынке можно охарактеризовать пятью конкурентными силами, такими как:

1. Соперничество среди конкурирующих продавцов.
2. Конкуренция среди товаров, являющихся заменителями и конкурентоспособных с точки зрения цены.
3. Угроза появления новых конкурентов.
4. Экономические возможности и торговые способности поставщиков.
5. Экономические возможности и торговые способности покупателей.

Представленная на рис. 3.9 модель является концептуальным средством для формулирования и изучения структурных схем конкурентных сил. Пять сил конкуренции определяют в конечном счете условия, в которых функционирует каждый рынок, и составляющие его экономические единицы. Состояние каждой силы и их совместное воздействие определяют возможности конкретной производственной системы в конкурентной борьбе и ее потенциал.

Монополистические тенденции, проявляющиеся на рынке, не только разрушают рыночный механизм, ограничивают конкуренцию, но и отрицательно сказываются на эффективности экономики в целом, уровне жизни населения. Защита свободной конкуренции и регулирование деятельности монополий являются одной из важнейших функций государства.

В рамках его антимонопольной политики выделяются два направления:

1. *Политика демонополизации*, направленная на усиление конкурентных начал в развитии экономики путем запрещения или ограничения деятельности монополий.

2. *Регулирование деятельности монополий*, которое в сочетании с контролем и политикой демополизации применяется в области экономически целесообразной и оправданной деятельности естественных монополий.

Антимонопольная политика, проводимая в странах с рыночной экономикой, подразумевает проведение ряда таких мер, как:

1. *Экономические меры*, направленные на развитие конкуренции и ограничение демополизации товарных рынков путем:

- поощрения создания товаров-заменителей;
- поддержки малого и среднего предпринимательства (бизнеса);
- финансирования мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров;
- создания благоприятного инвестиционного климата в стране.

2. *Правовые меры*, представляющие собой пакет законов, которые устанавливают официальные правила игры на рынке, служат средством поддержания баланса между конкуренцией и монополиями.

3. *Административные меры*, которые опираются на соответствующее антимонопольное законодательство. Они предполагают запреты на сговор, направленный на поддержание монопольных цен, на слияния фирм, ведущие к установлению контроля над предложением, а также принудительную демополизацию (дробление). Государство осуществляет контроль демополизованных рынков, вводит финансовые санкции, применяет наказания фирм, уличенных в нечестной конкуренции.

4. *Организационные меры* имеют целью формирование эффективной системы антимонопольных механизмов, антимонопольную профилактику, последовательную либерализацию рынков.

В Российской Федерации в 2004 г. создана Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Ей переданы полномочия бывшего Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в части исполнения функций федерального антимонопольного органа, контроля над деятельностью естественных монополий и за соблюдением законодательства о рекламе.

Федеральная антимонопольная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа), рекламы (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа).

Руководство деятельностью Федеральной антимонопольной службы осуществляет Правительство РФ.

В области проведения государственной политики развития конкуренции на товарных и финансовых рынках функции и полномочия

ФАС России определены Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Литература для самостоятельного изучения

Архипов А.И. Экономика. Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 47-51, 72-88.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 3, 5.

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 54-65, 184-201.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г., Экономическая теория: Учебник. - М: Владос, 2003. - С. 104-118.

Экономика: Электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 3.1-3.3, 7.1-7.3.

Глава 4. Рынки факторов производства. Трудовые отношения и социальная сфера в экономике Вооруженных Сил

Под воздействием объективных закономерностей общественного разделения труда в экономике постоянно происходит обособление отдельных видов хозяйственной деятельности в тех или иных формах. Одновременно этот процесс закрепляется отношениями, порождаемыми институтом собственности. Поиск наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов на путях установления разнообразных форм сотрудничества: специализация и кооперация, концентрация и комбинирование, диверсификация производства - всегда требовал установления между обособившимися производственными единицами как равноправными партнерами хозяйственных связей на основе обмена. Именно установление таких связей между многочисленными хозяйственными субъектами, каждый из которых стремится реализовать свой экономический интерес, обеспечивает нормальное функционирование национальной экономики.

Опыт показал, что современная рыночная система лучше, чем другие, приспособлена для использования достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства и в конечном счете для более полного удовлетворения потребностей общества. Лежащий в основе этой системы рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности.

4.1. Факторы производства.

Спрос и предложение факторов производства

Функционирование предприятий и домашних хозяйств основывается на использовании факторов производства и получении от их использования соответствующих доходов. Под **факторами производства** понимаются особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности.

В предыдущих главах уже рассматривались законы спроса и предложения безотносительно к тому, какие товарные группы включены в рыночный оборот и конкурентное ценообразование. Между тем в рыночном товарообороте факторов производства есть свои особенности, хотя в целом и здесь действует тот же механизм конкурентного равновесия цен. За производственными ресурсами, вовлекаемыми в хозяйственную деятельность всегда стоят их собственники (земли, капитала, труда, знаний и т.д.) и ни один из них не передаст безвозмездно право использования того или иного ресурса другим лицам. Поэтому движение основных элементов производства, их присвоение, распоряжение ими и использование затрагивает более глубокие общественно-экономические отношения.

Для последних десятилетий характерным является рост ресурсных затрат и как результат - снижение доходности от их использования. Растут цены на землю, энергоносители, сырье, заработная плата. Все это приводит к изменению поведения людей и фирм в мире экономики, побуждает их находить заменители удорожающихся ресурсов и пути снижения издержек производства.

В отличие от спроса на продукты конечного потребления спрос на факторы производства имеет производный, вторичный характер. Производный характер объясняется тем, что потребность в факторах производства возникает лишь в том случае, если с их помощью могут быть произведены пользующиеся спросом конечные потребительские блага.

Спрос на любой фактор производства находится в прямой взаимосвязи со спросом на потребительские товары, изготовленные с помощью данного фактора производства. В то же время существует обратная зависимость между спросом на ресурс и его ценой, что является следствием уменьшения предельного продукта ресурса в денежном выражении.

В связи с тем, что все факторы производства, с одной стороны, являются взаимозаменяемыми (машины и оборудование можно заменить живым трудом и, наоборот, природные материалы - искусственными и т.п.), а с другой - взаимодополняемыми (все ресурсы не могут участвовать в производстве обособленно, они функционируют только в определенных комбинациях), спрос на факторы производства - это взаимозависимый процесс, где объем каждого привлекаемого в производство ресурса зависит от уровня цен не только на каждый из них, но и на все остальные, сопряженные с ними ресурсы и факторы. Таким образом, когда один вид ресурсов по каким-либо причинам дорожает, изыскивается возможность замены его более дешевым ресурсом, соответственно на него возрастает спрос. А увеличение спроса может привести к увеличению цены на конкретный ресурс. Поэтому изменение цен на один из ресурсов всегда ведет к изменению цен на другие ресурсы.

Деятельность фирм в условиях рыночного ценообразования на факторы производства строится на экономических расчетах предельной эффективности затрат и выпуска продукции.

Критерием здесь выступает **предельная доходность ресурсов**. Она измеряется показателями изменения доходов фирмы от продажи выпускаемой продукции, произведенной с помощью использования дополнительной единицы каждого ресурса. Рыночное ценообразование на факторы производства, особенности их предложения и спроса формируют условия, укладывающиеся в классическую модель поведения фирм. В экономической теории производства они получили название **закона «затраты-выпуск»** и представляют собой систему инженерных расчетов производственной функции фирмы. Каждая фирма осуществляет экономические расчеты объема выпуска продукции и количества необходимых для этого ресурсных затрат. В наиболее общем виде - это

расчет фирмой собственной производственной функции. Производственную функцию любой фирмы можно представить в следующем виде:

$$Q = Y(L, K),$$

где Y - производственная функция;

Q - объем выпуска продукции;

L - количество используемого труда;

K - объем капитала (технических средств) фирмы.

Современная национальная экономика - это десятки миллионов производственных функций. Для каждой фирмы вычисление своей производственной функции означает нахождение наиболее оптимального соотношения факторов производства для определенного объема выпуска продукции. Для этого необходима информация о производительности привлекаемых в производство факторов, ценах и издержках на их приобретение, а также ценах и спросе на продукцию, выпускаемую с помощью этих факторов.

Расчет производственной функции фирмы - это поиск оптимума, выбор среди многих вариантов, предусматривающих различные сочетания факторов производства, такого, который дает максимально возможный объем выпуска продукции. В условиях растущих цен и денежных затрат фирмы, т.е. издержек на приобретение факторов производства, расчет производственной функции сосредоточен на поисках такого варианта, который обеспечил бы максимизацию прибыли при наименьших издержках.

Минимальные издержки определяются на стадии расчетов производственной функции методом замещения, вытеснения дорогостоящих или возросших в цене факторов производства альтернативными, более дешевыми.

Замещение осуществляется с помощью сравнительного экономического анализа взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства и их рыночных цен. Удовлетворительным будет такой вариант, в котором комбинация факторов производства и заданный объем выпуска продукции соответствуют критерию наименьших издержек производства.

Методика подобного поиска основывается не только на сопоставлении рыночных цен факторов производства, но и цен предельного продукта, получаемого от применения каждого данного фактора производства. Критерий эффективности достигается при равенстве цены каждого используемого ресурса (фактора производства) и цены предельного продукта, произведенного с его помощью.

Каждая фирма стремится минимизировать свои издержки производства, действуя по правилу: на каждую единицу дополнительных денежных затрат, издержек на применяемые ресурсы и факторы - одинаковый предельный продукт. Издержки производства на выпуск данного объема продукции будут минимальными, если предельный продукт и издержки на его выпуск одинаковы.

Спрос и высокие цены на факторы производства побуждают к осуществлению замещения. В результате дорогостоящие ресурсы и факторы производства вытесняются альтернативными, но относительно дешевыми. На рынках факторов производства происходит своеобразный перелив спроса от дорогостоящих к более дешевым в цене факторам производства.

Ценообразование на факторы производства стимулирует процессы их замещения в производстве. Процессы замещения стабилизируют рынок каждого данного фактора при достижении равновесия между его ценой и ценой получаемого от его использования предельного продукта. Следовательно, замещение факторов и ресурсов в самом производстве вызывает изменение их рыночных цен. Вытесняемые из производства факторы снижаются в цене из-за сокращения спроса на них, а на замещающие их факторы спрос и цена вновь могут возрасти.

Колебания спроса и цен на рынках факторов производства продолжают постоянно. Главным импульсом подобных колебаний служит политика фирм относительно объемов своего выпуска продукции при минимальных издержках и максимальной прибыли.

Размеры выпуска продукции ограничиваются спросом и ее рыночными ценами. Фирмы заинтересованы не в наибольшем выпуске продукции, а в таком его объеме, который потребует наименьших издержек и обеспечит при этом максимизацию прибыли. В этом критерий экономической эффективности фирмы, а ее главная цель, - **максимизация прибыли** - достигается при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Именно в рамках этого равенства стабилизируется спрос фирм на факторы производства. Соответственно, ценовое равновесие на рынках факторов производства стабилизируется на уровне предъявляемого фирмами спроса. Другими словами, фирме требуется такое количество и соотношение факторов производства при их данных рыночных ценах, которое необходимо для выпуска продукции в пределах равенства предельного дохода и предельных издержек. Деятельность любой фирмы - это своеобразный перекресток по меньшей мере двух рынков: потребительских товаров индивидуального спроса и капитальных товаров, т.е. факторов производства. На потребительских рынках фирма выступает как поставщик готовой продукции конечного потребительского назначения. На рынках капитальных товаров фирма является покупателем факторов производства. Информация о рыночных ценах готовой продукции позволяет осуществлять расчет потенциального дохода и прибыли от ее продажи. Одновременно цены на рынках факторов производства позволяют вычислить издержки производства в денежном выражении.

Суммируя информацию о ценах и сопоставляя рыночную цену каждого фактора производства с ценой полученного от его использования предельного продукта, фирма может обеспечить себе равновесие предельного дохода и предельных издержек, при котором достигается максимизация прибыли.

Расчет максимизации прибыли осуществляется по следующей схеме:

$$MRP = MR \times MP,$$

где **MRP** - доход от предельного продукта фактора А, В, С и т.д. в денежном выражении;

MR - предельный доход от единицы выпуска;

MP - физический объем выпуска предельного продукта, полученного от применения каждого указанного фактора производства.

Таким образом, **доход от предельного продукта (MRP)** - это количество предельных продуктов, умноженное на величину предельного дохода в денежном выражении. Этот доход фирма исчисляет в денежном выражении после продажи всего предельного продукта, произведенного с помощью того или иного фактора производства. Для каждого фактора производства может быть рассчитан предельный продукт в денежном выражении.

Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели, т.е. та часть общества, которая способна организовать и осуществить выпуск продукции и услуг, необходимых для конечного потребления.

Производство - это процесс изготовления материальных или духовных благ. Для того, чтобы начать производство, необходимо наличие по крайней мере того, кто будет производить и того, из чего будут производить.

В реальной жизни предприниматель стремится найти такое сочетание компонентов производства, при котором обеспечивается наибольший выход продукции при наименьших затратах. Множественность комбинаций обусловлена научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Производство подвижно. В нем постоянно совершаются большие и малые революции в технике, технологии, организации труда. Фирма находится в постоянном поиске наиболее рациональных решений. Что дает больший эффект - вложения в человеческий фактор или в рост средств производства (капитал)? Как отразится на издержках и доходах фирмы увеличение фактора А и уменьшение фактора Б? При этом надо учитывать и постоянные изменения цен на производственные ресурсы.

Рынок факторов производства дает информацию о движении цен на каждый из них.

Цена - одно из важнейших условий изменения эластичности спроса по каждому фактору производства. Спрос более эластичен на те факторы, которые при прочих равных условиях имеют более низкую цену. Это позволяет осуществлять взаимозамещение, вытеснять дорогостоящие факторы производства, снижать издержки производства. Высокие рыночные цены вызывают снижение спроса и переключение его на альтернативные факторы производства, имеющие относительно низкие цены.

Эластичность спроса по каждому конкретному фактору производства может изменяться в зависимости:

- от уровня доходов фирмы и спроса на выпускаемую ею продукцию;
- возможностей взаимозамещения применяемых в производстве ресурсов и факторов;
- наличия рынков взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства по приемлемым ценам;
- стремления к новациям и т.д.

На конкурентных рынках цены факторов производства формируются под влиянием как спроса, так и предложения.

Предложение факторов производства - это то их количество, которое может быть представлено на рынках по существующим на данный момент ценам. На рынках факторов производства спрос порождает предложение так же, как и на рынках обычных потребительских благ.

Однако рынки факторов производства имеют существенные особенности:

- предложение во многом зависит от специфики каждого конкретного фактора производства как экономического блага для осуществления производственной деятельности с целью получения дохода;
- предложение обусловлено редкостью, ограниченностью экономических ресурсов и прежде всего таких, как земля, труд, природные ископаемые ресурсы сырья и продукты их переработки.

Ограниченность, редкость первичных экономических ресурсов и производных от них факторов производства относительна. Они редки и ограничены по сравнению с потребностью производства в них для выпуска необходимых в каждый данный момент конечных благ. Если бы ресурсы не были ограничены, они были бы бесплатными, как воздух, а разнообразные потребности людей были бы раз и навсегда полностью удовлетворены. Отпала бы потребность в рынках каких-либо товаров, не нужна была бы экономика, и никто бы не задумывался о ее надобности. Однако люди неустанно и заинтересованно отслеживают показатели количества пригодных к использованию земель и цены этого использования, то есть показатели:

- количества трудовых ресурсов, уровня их занятости и оплаты труда;
- количества добываемого сырья и цен в этой области.

На основании этих и сопряженных с ними показателей выявляется динамика, составляются прогнозы, меняется структура производства, а иногда и экономики в целом. Это означает, что предложение факторов производства испытывает на себе действие закона редкости, ограниченности ресурсов. В этом заключается важнейшая особенность всех рынков, и в частности рынка предложения любого фактора производства. На рынках обнаруживается, что предложение каждого конкретного фактора производства имеет различную эластичность.

Первопричиной здесь также выступает закон ограниченности, редкости ресурсов, хотя могут иметь место и воздействия других факторов. Так, например, предложение земли чаще всего неэластично, потому что в каждый данный момент ее размеры фиксированы, альтернативного, заменяющего землю ресурса не существует, она представляет собой уникальное, невозпроизводимое экономическое благо. Практически невозобновляемы во времени и ископаемые ресурсы сырья, но их предложение более эластично, если найдены альтернативные, взаимозаменяемые, в том числе искусственные, виды сырья и материалов. Количество трудовых ресурсов также в каждый данный момент фиксировано и изменяется достаточно медленно. Но эластичность предложения труда рабочей силы может зависеть от конкретной экономической ситуации, реализации возможностей полной занятости при данных доходах и уровне заработной платы.

Рассмотрим более подробно рынки основных факторов производства: капитала, земли и труда.

4.2. Рынок капитала, процентная ставка и инвестиции

Капитал является одним из основных элементов общественного богатства. **Капитал** в широком смысле слова - это любой ресурс, создаваемый с целью производства большого количества экономических благ.

Различают **две основные формы** капитала:

- *физический (материально-вещественный) капитал* (машины, здания, сооружения, сырье и т.д.);
- *человеческий капитал* (общие и специальные здания, трудовые навыки, производственный опыт и т.д.).

Строго говоря, человеческий капитал - это особая разновидность трудовых ресурсов. Поэтому под **капиталом в собственном смысле слова** обычно подразумевают только физические, материальные факторы.

Физический капитал разделяется в свою очередь:

- на *основной капитал*, куда относятся реальные активы длительного пользования, такие как здания, сооружения, машины, оборудование;
- *оборотный капитал*, расходуемый на покупку средств для каждого цикла производства: сырья, основных и вспомогательных материалов, а также труда.

Главный вопрос, составляющий общую проблему всех фирм: как добыть денежный капитал, на который можно купить капитал физический?

Поиск способов решения этой проблемы привел человечество к созданию особого рынка, на котором покупаются именно денежные средства для коммерческой деятельности, - рынка денежного капитала или просто рынка капитала.

Таким образом, **рынок капитала** - это рынок, на котором продаются финансовые ресурсы, необходимые для организации коммерческой деятельности фирм. Его можно схематично представить так, как показано на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Рынок капитала

Кредитный рынок. Эту часть рынка обслуживают коммерческие банки. Капитал, привлекаемый с кредитного рынка, носит характер заемного, причем фирма может получить его на срок от нескольких месяцев (краткосрочный кредит) до нескольких лет (долгосрочный кредит).

Рынок облигаций. Фирмы могут привлечь средства путем продажи особого типа ценных бумаг - облигаций. **Облигация** - это ценная бумага, удостоверяющая, что ее владелец одолжил некоторую сумму фирме или государству, которые выпустили облигацию, и имеет право, спустя определенной время, получить свои деньги назад вместе с премией, величина которой также фиксируется при продаже облигаций. Капитал, привлекаемый с помощью облигаций, также носит характер заемного. Облигации несколько удобнее для фирмы, чем банковские ссуды: здесь условия заимствования предлагает сама фирма и потому есть шанс, что эти условия окажутся более выгодными для фирмы, чем при обращении в банк.

Государственные инвестиции. Этот сегмент рынка особый. И вот почему. Единственными настоящими владельцами сбережений и соответственно единственными реальными инвесторами в экономике рыночного и смешанного типа являются семьи граждан страны. Именно они приносят в банки, вкладывают в облигации и акции собственные сбережения. Но в такой экономике переходного типа, как российская, государство выступает не только как активный, но и, более того, как один из крупнейших инвесторов. Часть инвестиций государства носит характер собственного капитала (золотой запас, например, т.е. его стоимость, выраженная в деньгах, которыми пользуется государство, валовой национальный доход), а часть - заемного (государство тоже выпускает облигации, например, так называемые облигации государственного займа, имевшие большое распространение при социализме). Преобладание государственных инвестиций на рынке капитала свидетельствует о достаточно слабом развитии следующего сегмента рынка капитала - рынка акций.

Рынок акций. Прежде всего, заметим, что **акция** - это ценная бумага, выдаваемая инвестору в обмен на полученные от него денежные средства для развития фирмы и подтверждающая его права как совладельца имущества фирмы и ее будущих доходов.

Акции бывают:

- *обыкновенными* (ценная бумага, владелец которой имеет право на участие в управлении акционерным обществом и получение части его чистой прибыли);

- *привилегированными* (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 ею).

Акция как инвестиционный товар обладает рядом важных качеств:

- она удостоверяет права владельца на долю в имуществе фирмы и участие в управлении ею;

- если компания разорится, то к владельцу ценных бумаг нельзя предъявить никаких претензий: он потеряет лишь ту сумму, на которую купил эти ценные бумаги;

- если компания будет ликвидирована, то из выручки от распродажи имущества владельцу акции будет возвращена сумма, соответствующая его доле в капитале фирмы;

- в качестве компенсации за риск потери денег, вложенных в дело, акционер приобретает право на получение части прибылей фирмы, которые будут заработаны ею в будущем. Такие выплаты называются дивидендами (от англ. *divide - делить*).

Дивиденды - часть чистой прибыли акционерной фирмы, которая выплачивается ее акционерам пропорционально стоимости принадлежащих им акций. Если фирма ведет дела умело и получает большие прибыли, то рыночная цена ее акций (т.е. курс акций) может подняться значительно выше вложенной номинальной суммы. Поэтому владение акциями может быть довольно выгодным делом.

Сегодняшняя ценность капитала зависит от того, что капитал может произвести в будущем. Для производства дохода владелец капитала должен отказаться от текущего потребления в надежде получить более высокое вознаграждение в будущем. Поток будущего дохода должен стимулировать создание сегодняшнего запаса. Чтобы создать этот запас, в свою очередь, необходим поток сбережений. Фактор времени (сравнительность прошлого и настоящего с будущим) приобретает при анализе капитала первостепенное значение.

Доход на капитал будет произведен лишь в том случае, если собственник капитала передает его для производительного использования предпринимателю (или сам станет предпринимателем). При этом капитал, ссужаемый на время, должен вернуться с приращением. Этот прирост, возвращаемый собственнику капитала, называется **процентом**.

Ссудный процент - это цена, уплачиваемая собственнику капитала, за использование его средств в течение определенного периода времени.

Ставка ссудного процента зависит от спроса и предложения заемных средств. Спрос на заемные средства зависит от выгодности предпринимательских инвестиций, размеров потребительского спроса на кредит и спроса со стороны государства, организаций и учреждений.

Для создания и увеличения капитала необходимы вложения денежных средств - **инвестиции**. Инвестирование - это процесс создания или пополнения запаса капитала, обычно под процессом инвестирования понимают приток нового капитала в данном году.

Различают валовые и чистые инвестиции.

Валовые инвестиции - это общее увеличение запаса капитала. Валовые инвестиции сравниваются с затратами на возмещение.

Возмещение - это процесс замены изношенного основного капитала, поэтому **чистые инвестиции** - это валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение.

Если валовые инвестиции больше возмещения, то чистые инвестиции положительны (имеет место прирост запаса капитала, производство расширяется). Если валовые инвестиции меньше возмещения, то чистые инвестиции отрицательны: «проедается» имеющийся капитал. И, наконец, если валовые инвестиции равны возмещению, то запас капитала остается на прежнем уровне, имеет место продолжение производства в тех же самых масштабах (простое воспроизводство).

С рынком капитала связано еще одно понятие - «диверсификация». Применительно к фирме **диверсификация** означает политику расширения ассортимента предлагаемых на рынках товаров и мотивируется тем, что снижается зависимость от выпуска немногих товаров. Диверсификация фирм часто осуществляется путем слияния и поглощений, при этом утвердившиеся на рынке продукты поглощенной компании используются для расширения ассортимента товаров поглотившей ее фирмы.

Диверсификация означает пополнение ассортимента новыми товарами, которые с позиций маркетинга весьма схожи с уже выпускаемыми и успешно продающимися товарами компании; используется на рынках со стабильным спросом и предложением и жесткой конкуренцией предложения.

В маркетинге следует различать реальную и мнимую диверсификацию. **Реальная диверсификация** продукции расширяет и обновляет товарный ассортимент, что отвечает тем или иным интересам отдельных потребителей, тогда как при **мнимой диверсификации** продукции качественные характеристики товара остаются неизменными, а меняется только дизайн и упаковка товара, но на рынке данный товар предлагается как якобы новый и по более высокой цене.

В заключение рассмотрим аспекты, связанные с предложением, спросом и установлением равновесия на рынке капитала.

Спрос на капитал предъявляют фирмы и население. При этом мотивы поведения их несколько различаются, но в результате они ведут себя схожим образом: при снижении ставки процента (I) фирмы и потребители увеличивают спрос на кредиты (Q).

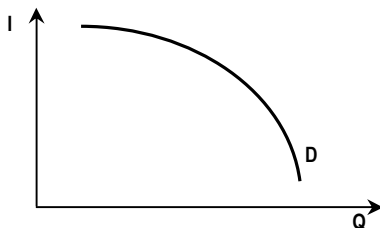


Рис. 4.2. Кривая спроса на капитал

Поэтому кривая рыночного спроса на капитал имеет отрицательный наклон (рис. 4.2), как и любая кривая спроса на благо или ресурс. Это вытекает из поведения фирм и потребителей:

- фирмы предъявляют спрос на капитал для того, чтобы использовать его для приобретения капитальных благ (оборудования, материалов и т.д.) и получения прибыли. Они прибегают к услугам заемного капитала тогда, когда им не хватает своих собственных денег (например, вырос спрос на их продукт и фирмы хотят расширить производство). При этом чем дешевле фирме будет обходиться кредит, тем большее количество денег она захочет взять займы;

- потребители берут деньги займы не для получения прибыли, а для покупки каких-либо потребительских благ. Делают они это в нескольких случаях: во-первых, они могут брать деньги в долг для обеспечения текущего потребления в случае непредвиденного уменьшения дохода; во-вторых, потребители могут брать кредит для покупки капитальных потребительских благ, которые имеют относительно высокую цену и требуют откладывания денег из дохода в течение длительного промежутка времени.

Изменение ставки процента, о котором уже говорилось, меняет выбор потребителей и фирм - чем ниже процент, тем больше потребители и фирмы решают взять денег в долг и купить благо сразу, а не ждать того момента, пока накопят нужную сумму сами.

Таким образом, при уменьшении ставки процента спрос на капитал увеличивается, так как и фирмы, и население решают взять больше денег в долг.

Кривая предложения капитала имеет положительный наклон (чем выше ставка процента I , тем больше денег Q предлагает рынок капитала) (рис. 4.3), который тоже определяется поведением потребителей и фирм:

- фирмы выступают в качестве кредиторов, если у них образуются временно «лишние» деньги, которые они не могут использовать с

прибылью сами. Одной из причин появления у отдельной фирмы временно свободных денежных средств может быть необходимость сберегать часть получаемой прибыли в виде амортизационных отчислений, предназначенных для покрытия затрат на капитальное благо. Другим источником тоже может быть собственный капитал фирмы - в том случае, если фирма не может прибыльно его использовать сама;

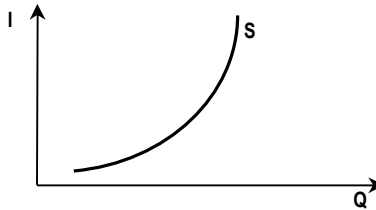


Рис. 4.3. Кривая предложения капитала

- потребители имеют мотивы для сбережения части своего дохода, аналогичные тем, которые побуждали их брать займы: во-первых, они могут откладывать деньги, чтобы компенсировать низкий доход в будущем - делать сбережения на старость; во-вторых, как уже говорилось, потребители могут откладывать деньги на покупку капитального блага. Чем выше будет процент, тем большее количество потребителей откажутся брать кредит для покупки дорогой вещи и будут сберегать деньги, то есть выступят на рынке капитала не в качестве покупателей, а в качестве продавцов.

Таким образом, предложение заемных средств отчасти образуется за счет того, что у фирм и у потребителей образуются временно «лишние» денежные запасы.

Итак, на рынке капитала существуют некоторые кривые спроса и предложения. Пересечение этих кривых (точка E) (рис. 4.4), определяет **равновесную ставку процента** - I_i . Эта ставка определяет, какая часть потребителей и фирм, которые могут быть либо кредиторами, либо заемщиками, выступит в качестве первых, а какая - в качестве вторых.

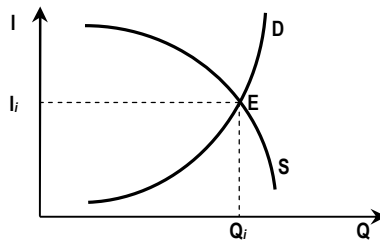


Рис. 4.4. Равновесие на рынке капитала

Потребители тратят взятые в долг деньги на рынках потребительских благ длительного пользования, а фирмы - на рынках промежуточных благ.

Можно заметить, что в данном случае произошло как бы перераспределение покупательных возможностей среди участников хозяйства. Одни фирмы и потребители, которые обладали возможностью распорядиться частью общего продукта хозяйства, временно передали эту возможность другим фирмам и потребителям за плату в виде процента. При этом величина общего спроса на рынках благ не изменяется, а изменяется только структура.

Равновесие на рынке капитала может измениться при изменении любого из обстоятельств, определяющих положение кривых спроса и предложения.

Поскольку одним из основных факторов является информация о будущем доходе (для потребителей) и спросе (для фирм), относительно быстро равновесие может изменяться в результате изменения ожиданий будущих событий. Например, если в хозяйстве распространится информация о грядущей депрессии или подъеме в хозяйстве, потребители и фирмы могут резко изменить свое поведение на рынке капитала.

В более длительном периоде равновесие может смещаться в результате изменения менее подвижных факторов, например степени рентабельности потребителей (если люди будут менее заинтересованы в текущем потреблении и захотят больше денег отложить «на потом», сохранить для детей и т.д.) или по мере увеличения доходов потребителей (если люди будут становиться богаче, они смогут откладывать большие суммы, например, собирать деньги не на покупку велосипеда, а на покупку яхты или самолета), или просто по мере роста хозяйства - чем больше фирм и потребителей будет в хозяйстве, тем большее количество участников будет на рынке капитала.

4.3. Рынок земли, рента, виды ренты

Землей в экономической теории называют все естественные ресурсы (плодородную почву, запасы пресной воды, месторождения ископаемых). В данном вопросе для простоты под землей будем подразумевать только поверхность почвы, которую можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий и сооружений.

Факторами, влияющими на предложение земли, являются плодородие и положение. Поэтому когда говорим об ограниченности земли, мы имеем в виду землю определенного качества, расположенную в определенном месте. Естественно, что количество хорошей земли вокруг конкретного крупного города или даже отдельной фермы ограничено вдвойне: и по качеству и по количеству.

Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична - она представляет собой линию, параллельную оси ординат, как это представлено на рис. 4.5.

Это означает, что предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю.

Использование земли связано с некоторыми экономическими категориями - экономической рентой и земельной рентой.

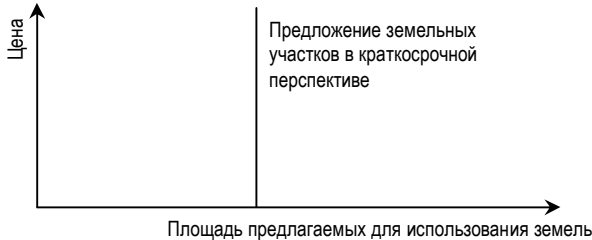


Рис. 4.5. Фиксированный характер предложения земли

Поговорим сначала о ренте. Хотя общее (рыночное) предложение земли неэластично, отдельные покупатели этого не замечают, потому что действуют по принципу: за деньги можно все. То есть нужную площадь земли в нужном месте практически всегда можно приобрести, если не скучиться. Однако, в данном случае произойдет не прирост площади земли, а просто смена хозяев. Именно поэтому в экономической науке доход владельца земли от ее продажи принято выделять в особую категорию - **ренту**, поскольку это доход собственника ресурса, физически не поддающегося увеличению.

Экономическая рента - это плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Это относится не только к земле, но и, например, к творческому или спортивному таланту.

Как складывается доход собственника земли, можно видеть на схемах, представленных на рис. 4.6 и 4.7.

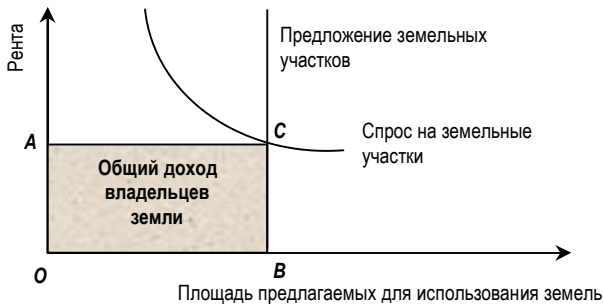


Рис. 4.6. Схема дохода владельца земли

В силу неизменности предложения (неэластичности по цене) рыночная цена земли - рента - складывается в зависимости от того, сколько максимально может быть уплачено за предложенную к продаже площадь земель. И если кривые спроса и предложения пересеклись в точке *C*, сформировав цену земли (площадью *B*) на равновесном уровне *A*, то доход владельца будет равен площади заштрихованного квадрата *OACB* (определяемой как произведение площади земель на ренту, уплачиваемую за единицу земли, например, за гектар).

Поэтому повышение спроса на землю реально ведет не к увеличению предложения, а к росту ренты - цены на земельные участки, получаемой их собственниками.

Как видим на рис. 4.7, увеличение спроса на землю («Спрос на земельные участки-2») не привело к росту объема предлагаемых к продаже земель. Возросла лишь их цена (рента) с уровня *A* до уровня *D*. И соответственно увеличилась сумма доходов владельцев земель, которая получена от их продажи.

Земельная рента бывает двух основных типов:

1. Абсолютная (чистая экономическая) рента.
2. Дифференцированная рента.

Абсолютная (чистая экономическая) рента уплачивается собственниками всех участков земли, независимо от их плодородия и местоположения. Образование абсолютной ренты является монополией частной собственности на землю. Частная собственность на землю является барьером, препятствующим свободному переливу капитала из промышленности в сельское хозяйство. Источником абсолютной ренты является прибавочная стоимость, созданная трудом сельскохозяйственных рабочих.

При рассмотрении абсолютной (чисто экономической) ренты не учитывались различия в качестве земли.

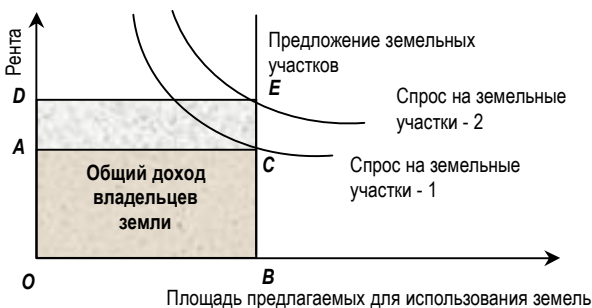


Рис. 4.7. Зависимость дохода собственника земли от увеличения спроса

В действительности земля различается, т.е. дифференцируется по плодородию и положению. Это обуславливает получение и использование **дифференцированной ренты**.

Дифференцированная рента разделяется на *ДР-I* и *ДР-II*.

Дифференцированная рента I связана с различиями в качестве земельных участков:

- по плодородию;
- по местоположению.

Условием возникновения дифференцированной ренты I является неодинаковая производительность труда, связанная с плодородием и положением земель. Ее получают собственники лучших и средних земель. А собственники худших земель получают только абсолютную ренту.

Дифференцированная рента II связана с ведением хозяйства, дополнительными вложениями капитала в одни и те же участки земли. Посредством добавочных вложений капитала (применение машин, удобрений и т.п.) в одну и ту же земельную площадь повышается плодородие почвы, растет урожайность, возникает сверхприбыль, образующая дифференцированную ренту II.

Цена земли должна представлять сумму денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал. Следовательно, цена земли прямо пропорциональна земельной ренте и обратно пропорциональна ссудному проценту.

В условиях рыночной экономики землевладельцы покупают ренту на основе договорных отношений в форме арендной платы, однако арендную плату нельзя смешивать с рентой. Земельная рента представляет собой плату за право пользования землей.

Арендная же плата, кроме ренты, включает другие элементы, не связанные с платой за пользование землей: амортизацию за постройки, находящиеся на этой земле, процент на вложенный в землю капитал.

4.4. Рынок труда, спрос и предложение труда, заработная плата и занятость, безработица и ее формы

Рынок труда - это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса на труд и предложения трудовых услуг формируется цена на трудовые ресурсы. Рынок рабочей силы позволяет ее свободную продажу по рыночной цене, которая представляет собой цену соглашения между поставщиком рабочей силы и нанимателем с учетом предусмотренной законом минимальной заработной платы.

Труд можно разделить на несколько видов в зависимости от его количественных и качественных характеристик:

- квалифицированный и неквалифицированный;
- простой и сложный;
- мужской, женский и детский.

На всех этих рынках уровень оплаты труда дифференцирован.

Инструментом, регулирующим отношения в условиях рынка между работником и нанимателем, является добровольно заключаемый контракт.

В процессе функционирования рынка труда взаимодействуют рыночный спрос на трудовые услуги и рыночное предложение услуг труда. Под **рыночным спросом на трудовые услуги** понимают совокупный, общий объем спроса на эти услуги при определенной цене со стороны всех предприятий. Под **рыночным предложением услуг труда** понимают совокупный объем предложения этих услуг при определенной всеми работниками цене.

Спрос на трудовые услуги изменяется под воздействием таких факторов, как:

- уровень цен на трудовые услуги;
- спрос на продукцию, произведенную при помощи трудовых услуг;

- цены и объемы предлагаемых ресурсов-заменителей труда;
- технологические изменения.

Изменения в предложении трудовых услуг могут вызвать такие факторы, как:

- численность работников, предлагающих свой труд;
- численность населения;
- физические способности работников;
- альтернативная стоимость наемного труда;
- доступность других источников дохода, помимо заработной платы.

Спрос на труд считается вторичным, производным от первичного спроса на готовые продукты, и особенно на потребительские товары. Основным фактором, формирующим спрос на труд, является потребность производства в людских ресурсах, поэтому **закон спроса на труд**: чем меньше заработная плата, тем больше величина спроса на труд.

Субъектами спроса на рынке труда выступают фирмы и государства.

Заработная плата рассматривается как факторный доход и предстает как цена труда. В широком смысле заработная плата - это все вознаграждения, получаемые работником (все виды доходов), в узком смысле заработная плата - это ставка, т.е. цена, выплачиваемая за единицу труда в течение определенного интервала времени.

Номинальная заработная плата (W) - это совокупная сумма выплачиваемых работнику денег за час, день, неделю и т.д., а **реальная заработная плата (W/P)** - это то, что работник реально может купить на эту сумму.

Предложение труда - количество труда, которое может быть предложено производству (фирмам) по определенной цене - заработной плате и в определенное время, поэтому **закон предложения труда**: чем больше заработная плата, тем больше величина предложения труда.

Субъектами предложения на рынке труда выступают домашние хозяйства.

Рынок труда будет стремиться к равновесию, при котором совокупный спрос на каждую категорию рабочей силы будет совпадать с существующим предложением. Это равновесие зависит также от состояния рынков других факторов: земли, сырья, техники, технологий, потребительских товаров. Важным моментом выступает также наличие конкурентной среды на самом рынке труда, когда при установившемся равновесии спроса и предложения не возникает существенных тенденций к увеличению или уменьшению различий в оплате труда.

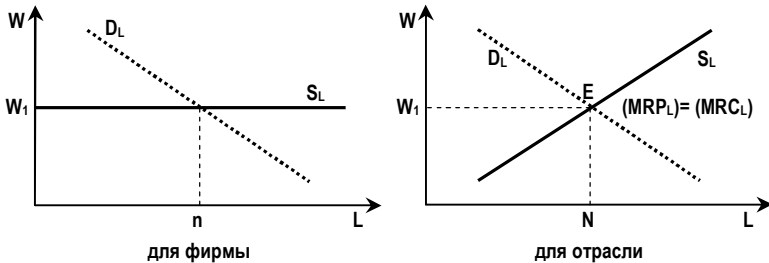


Рис. 4.8. Равновесие на совершенно конкурентном рынке

Для рынка труда в условиях совершенной конкуренции характерно:

- взаимодействие на рынке стольких продавцов и покупателей, что никто не может повлиять на ставку зарплаты;
- наличие одинакового уровня квалификации у всех рабочих;
- мобильность рабочих, т.е. отсутствие преград для перехода с одного места работы на другое.

На рынке труда в условиях совершенной конкуренции равновесная ставка заработной платы и равновесный уровень занятости данного вида труда будут определяться на пересечении кривых спроса и предложения труда, как это представлено на рис. 4.8.

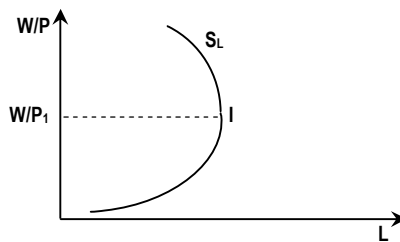


Рис. 4.9. Эффект дохода и замещения

На рис. 4.8 W - уровень зарплаты, L - предложение труда; D_L отражает предложение продукта в денежном выражении в данной отрасли; S_L показывает предложение труда в альтернативных отраслях. В точке E на рис. 4.8 для отрасли $MRP_L = MRC_L$, т.е. W_1 - оптимальный уровень зарплат, а N - оптимальное предложение труда.

Характерный наклон кривой предложения труда S_L до точки I на рис. 4.9 показывает, что повышающаяся заработная плата стимулирует работника к труду лишь до определенного момента. В течение этого периода досуг и свободное время приносятся в жертву интересам высокого заработка. Данный факт получил название **эффект дохода**.

По достижении высокого материального положения и благосостояния работник приостанавливает дальнейшее предложение своего труда и отказывается от дополнительной занятости даже при продолжающемся росте заработной платы (наклон предложения труда S_L от точки I). Для данного работника эффект дохода не является больше приоритетным и приносится в жертву ради альтернативного работе времяпрепровождения и досуга. Данный факт получил в микроэкономике название **эффект замещения** или **эффект досуга**.

В целом на рынках труда предложение рабочей силы формируется под воздействием совокупности таких условий, как:

- общая численность населения;
- численность активного трудоспособного населения;
- количество отработанного времени за год;
- качественные параметры труда, его квалификации, производительности, специализации.

Рынок труда в условиях несовершенной конкуренции характеризуется:

- воздействием предпринимателей на спрос на труд, а следовательно, и на ставку заработной платы;
- влиянием профсоюзов на предложение труда, а значит, и на ставку заработной платы.

Следовательно, рынок труда может быть монополизирован как со стороны спроса (модель монополии - как правило, одна фирма - работодатель), так и со стороны предложения труда (модель с профсоюзом).

Для рабочих монополия на рынке труда оборачивается потерей рабочих мест и снижением заработной платы, т.е. они получают ставку заработной платы, меньшую, чем их предельный продукт в денежном выражении. Монополист сокращает занятость для того, чтобы снизить ставку заработной платы аналогично тому, как монополист на рынке благ сокращает производство с целью повышения цены на свой продукт.

Главной экономической задачей профсоюзов является повышение ставки заработной платы. Основными способами достижения данной цели являются:

- стимулирование спроса на труд (путем изменения неценовых факторов);

- ограничение предложения труда;
- организация давления на предприятия и государство.

Рынок труда связан с проблемой занятости. При превышении предложения трудовых ресурсов над спросом на них на рынке труда присутствует **безработица**, то есть появляется проблема излишней рабочей силы. Возникает ситуация неполной занятости.

Рассмотрим основные виды безработицы:

а) *структурная безработица*, вызванная неравномерностью развития отраслей народного хозяйства и избытком специальностей, которые устарели;

б) *фрикционная безработица*, связанная со сменой места работы;

в) *циклическая безработица*, связанная со сменой фаз экономического цикла (кризис, депрессия, оживление, подъем);

г) *вынужденная безработица*, возникающая при установлении цены за труд выше равновесной в результате борьбы профсоюзов или государственного регулирования. В этом случае предприятию приходится уменьшать количество нанимаемых рабочих;

д) *добровольная безработица*, существующая при таких условиях труда, которые не устраивают рабочих, или при наличии незанятых мест.

Различия в оплате труда определяются качеством выполняемых функций, а также тем, что работа может быть приятной или неприятной, сложной или более простой. Надбавка к заработной плате увеличивает ее основную ставку за выполнение работ в ночное время, в неблагоприятных или вредных для здоровья условиях.

Высококвалифицированный труд вознаграждается более высокой заработной платой, во-первых, потому, что такой труд вносит более весомый вклад в получаемую прибыль. Во-вторых, высокая заработная плата квалифицированных специалистов компенсирует прошлые затраты времени, средств и усилий на образование и профессиональную подготовку. Существенные различия в заработной плате могут иметь место при отсутствии конкуренции между сугубо профессиональными группами работников, например между сталеварами и врачами, танцорами и математиками, водителями грузовиков и воспитателями детских учреждений и т.д. Для представителя каждой из подобных категорий работников практически невозможно перейти из одной группы в другую, а следовательно, конкуренция между этими группами не возникает.

Конкурентная среда возникает либо внутри каждой профессиональной группы, либо в группах взаимозаменяемых профессий и специальностей. Особую группу составляют люди, обладающие талантом или уникальными способностями: музыканты, ученые, гротесмейстеры, государственные деятели и т.п. В оплату их труда входит элемент экономической ренты, оплаты за исключительность их природных дарований. В целом, если существует конкурентная среда, уровень заработной платы для каждой профессиональной группы устанавливается под влияни-

ем взаимно уравновешивающихся спроса и предложения на рабочую силу.

Но реальная ситуация зачастую отличается от идеальных условий полностью конкурентного рынка труда. С одной стороны, это происходит из-за политики работодателей в области найма работников и установления им заработной платы, а с другой - из-за монопольных тенденций в области предложения труда и его оплаты, порождаемых действиями, например, профсоюзов.

В результате рыночное равновесие может быть нарушено либо повышением заработной платы и увеличением безработицы, либо увеличением занятости и инфляцией номинально растущей и реально снижающейся заработной платы.

Таким образом, экономическими условиями обоснованного роста реальной заработной платы выступают высокий удельный вес природных ресурсов на единицу работающих, если эти ресурсы используются рационально и эффективно, и совершенствование методов производства за счет роста капитала и улучшения технологий, что способствует повышению эффективности труда и его результативности. В этих условиях на конкурентном рынке труда уровень заработной платы будет повышаться, смещая вверх точку равновесия спроса и предложения рабочей силы в целом.

Нарушения равновесия спроса и предложения происходят чаще всего вследствие:

- монопольного воздействия профсоюзов;
- включения заработной платы в издержки производства, что вызывает повышение товарных цен на выпускаемую продукцию, следствием которого может оказаться снижение спроса потребителей;
- повышения товарных цен и, как следствие, снижения сбережений и накоплений капитала.

Наиболее существенным и нежелательным последствием нарушения спроса и предложения на рынке труда является рост безработицы.

4.5. Трудовые отношения в экономике Вооруженных Сил

В сфере обороны необходимы как труд военнослужащих, непосредственно выполняющих функции военной службы, так и труд гражданского персонала. Разделение труда между военнослужащими и гражданским персоналом способствует повышению его эффективности, экономии людских, материальных и финансовых ресурсов общества. Это достигается в результате профессионализации каждого конкретного вида труда.

Труд военнослужащих связан с эксплуатацией, применением вооружения и военной техники в самом процессе боевой подготовки или вооруженной борьбы, поэтому он имеет особый характер, который заключается в предназначении и результате воинского труда - обеспе-

чении военной безопасности государства. Он отличается от всех других видов труда и во многих других отношениях. Военнослужащие в мирной обстановке должны быть готовы к условиям современной войны, требующей наивысшего напряжения сил, воли и высокой степени обученности. А чтобы подготовиться к таким условиям, необходимы ежедневные интенсивные затраты труда на овладение воинской специальностью, сопряженной с повышенной опасностью для жизни, особенно в период войны.

Военнослужащие в результате длительной и напряженной учебы профессионализируются и получают специфические качества, необходимые для действий в условиях мира и войны, для применения сложной боевой техники, требующей не только профессионального мастерства, но и особых морально-психологических, физических и волевых качеств. Процесс соединения материальных и личных факторов воинского труда - это вместе с тем и процесс их потребления.

Вооружение, военная техника и военное имущество изнашиваются и заменяются новыми; рабочая сила военнослужащих также требует непрерывного возмещения, то есть непрерывного воспроизводства. Воспроизводство рабочей силы военнослужащих, восполнение израсходованной умственной и физической энергии должны осуществляться в строгом соответствии с интенсивностью процесса боевой подготовки: чем напряженнее в физическом и психологическом отношении процесс боевой учебы, тем более интенсивным и рациональным должно быть возмещение израсходованной энергии. Это достигается созданием специфических норм нагрузки, отдыха, питания, сна.

Процесс восполнения затраченной умственной и физической энергии военнослужащих строится с учетом особенностей применения воинского труда и имеет две стороны:

- *первая* - это создание общих условий для быстрого восстановления затраченной энергии. Эта сторона связана с административно-правовыми вопросами: строгим соблюдением требований общевоинских уставов, приказов министра обороны об организации службы войск, о продолжительности тех или иных нормативов боевой подготовки, об эксплуатации вооружения и военной техники, о рациональном использовании труда военнослужащих;

- *вторая* заключается в создании материальных условий для этого, то есть для формирования системы вознаграждения за воинский труд и его стимулирования.

Вознаграждение за воинский труд - это форма удовлетворения материальных потребностей военнослужащих в зависимости от количества и качества затраченного труда, основа воспроизводства их рабочей силы.

Стимулирование воинского труда находит выражение в системе определенных дополнительных материальных благ в целях отдачи предпочтение, выделить определенные сферы воинской деятельности, отличающиеся от обычных своей интенсивностью, работой в экстре-

мальных условиях, климатическими и другими особенностями осуществления труда, а также степени опасности для здоровья и жизни военнослужащего. Вознаграждение за труд и система стимулов должны строиться так, чтобы вызвать интерес к воинской службе, особенно у основной, ключевой ячейки Вооруженных Сил - кадрового офицерского состава и других военнослужащих, проходящих военную службу по контракту.

Воинский труд осуществляется в условиях коллектива, на основе четкого разделения труда и кооперации усилий отдельных индивидуумов. В воинском коллективе особенно ценны коллективистские качества личности.

Рассмотрим особенности кооперации воинского труда:

- особое значение кооперация воинского труда имеет в период научно-технической революции в средствах ведения вооруженной борьбы. Вооруженные Силы все более оснащаются оружием коллективного пользования, для применения его требуются четко согласованные действия личного состава. Гибкость взаимодействия разнородных сил и средств, взаимная помощь, выручка военнослужащих, их четкие действия обуславливают в современных условиях боевой успех. На необходимость особой четкости во взаимодействии членов воинского коллектива указывает и тот факт, что более 50% конкретных видов воинского труда не имеют аналогов и синхронизация их действий должна достигаться именно в каждом конкретном воинском коллективе;

- военная кооперация труда существенно отличается от всех других видов кооперации труда в сфере материального и нематериального производства особым способом привлечения людей для участия в трудовом процессе, поскольку воинская служба - вид государственной службы, состоящий в исполнении гражданами воинских обязанностей в составе частей и учреждений Вооруженных Сил;

- в сфере материального производства гражданских отраслей определяющим принципом привлечения человека к труду и соединения его со средствами производства является принцип личной материальной заинтересованности. В качестве правового инструмента, в котором находит отражение принцип материальной заинтересованности, выступает трудовой договор, являющийся основной формой соединения рабочей силы со средствами производства. Особый способ привлечения граждан для участия в воинском трудовом процессе - на основе принципа всеобщей воинской обязанности или на контрактной основе - находит свое отражение в специфических отношениях по организации службы и по удовлетворению материальных потребностей военнослужащих: обязанности военнослужащих, организация труда и система управления в кооперации, система материального и денежного обеспечения, организация быта, культурно-оздоровительных мероприятий и т.д.;

- от других форм кооперации труда военная кооперация отличается более высокой дисциплиной, поскольку в воинской деятельности

стоит вопрос о жизни и смерти людей, о свободе и независимости страны;

- процесс организации управления в военной кооперации труда отличается от управления организацией труда в других звеньях. В сфере материального производства применяются экономические, административные, социально-психологические методы управления; к управлению производством привлекаются различные звенья, действия которых соответственно координируются. В военной кооперации труда эти методы управления тоже применяются, но принцип единоначалия отражается на степени использования тех или иных методов в реальной практике армии и флота.

В свете требований, предъявляемых в современный период к использованию воинского труда, очень важной в военном и экономическом плане является проблема научной организации воинского труда.

Научная организация труда военнослужащих повышает эффективность их деятельности, позволяет экономить материальные, трудовые и финансовые ресурсы, рационально использовать время, создавать необходимые благоприятные условия для всестороннего развития военнослужащих. Она предполагает применение ряда таких критериев, как:

- *военный критерий*, позволяющий оценить боевую готовность войск, наличие возможностей для победы над противником в короткие сроки с наименьшими потерями и минимальными затратами;

- *социальный критерий*, дающий возможность определять уровень развития умственных и физических способностей военнослужащих, их политической сознательности, моральной стойкости, содержательность и интеллектуальность воинского труда;

- *экономический критерий*, необходимый для анализа экономической обоснованности мероприятий по организации воинского труда, целесообразности мер по его стимулированию;

- *физиолого-психологический критерий*, позволяющий определить интенсивность деятельности, меры по быстрому восстановлению израсходованных сил, исключению профессиональных заболеваний, травм и аварий.

При определении подхода к научной организации воинского труда не должно быть допущено абсолютизации одних и недооценки других критериев, так как каждый из них характеризует важную сторону трудовой воинской деятельности. Личный состав действует в определенной системе, характеризующейся своей многосторонностью и сложностью, и необходимо системно подходить к оценке ратного труда военнослужащих.

Рассмотрев особенности воинского труда, можно перейти к рассмотрению способов вознаграждения за воинский труд, мер социальной защиты военнослужащих и особенностей труда гражданского персонала Вооруженных Сил.

Вознаграждение за труд и система стимулирования воинского труда выступают как в денежной форме (денежное довольствие), так и в форме других видов обеспечения, способствующих воспроизводству рабочей силы военнослужащих.

Денежное довольствие военнослужащих можно подразделить на две большие группы:

- *первая группа* - это денежное довольствие военнослужащих, проходящих военную службу по контракту (офицерского состава, прапорщиков, рядовых и сержантов-контрактников), то есть тех, кто связал свою судьбу на длительный срок с армией;

- *вторая* - денежное довольствие рядовых и сержантов, проходящих военную службу по призыву.

У военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, денежное довольствие делится на **три** части:

- *первая часть* - основа материального обеспечения военнослужащих - денежное содержание, которое включает должностные оклады военнослужащих и оклады по воинским званиям;

- *вторая часть* - ежемесячные добавочные виды денежного довольствия, выплачиваемые за продолжительность военной службы, исполнение обязанностей по ряду специальных должностей; денежное вознаграждение за классную квалификацию; должностная надбавка и некоторые другие ежемесячные добавочные выплаты;

- *третья часть* - единовременные добавочные виды. Они выплачиваются за высокое качество воинского труда, повышенные трудовые затраты при исполнении обязанностей по военной службе, длительную и непрерывную службу. Сюда относятся также подъемное и другие виды пособий. В денежном довольствии военнослужащих, проходящих службу по контракту, таким образом, отражаются как меры по возмещению затрат на воспроизводство умственной и физической энергии (в виде денежного содержания), так и меры по материальному стимулированию продолжительности и качества воинского труда в виде различных добавочных ежемесячных и единовременных выплат.

Военнослужащим срочной службы, проходящим службу по призыву, денежное довольствие выплачивается по занимаемой должности. Оно предназначено для удовлетворения некоторых гигиенических потребностей военнослужащих, покупки недорогостоящих предметов обихода, так как основные материальные потребности военнослужащих срочной службы, проходящих службу по призыву, полностью удовлетворяются государством в натуре.

Размер денежного довольствия всех категорий военнослужащих определяется Правительством РФ.

Денежное довольствие военнослужащих - это часть общих потребностей по воспроизводству израсходованной энергии военнослужащих. Кроме того, в потребности социального характера по воспроизводству их рабочей силы включается продовольственное, вещевое,

квартирное и медицинское обеспечение, организация культурно-досуговой работы и т.п.

Профессионализация армии и флота выдвигает ряд военно-экономических проблем аналитического плана, связанных с определением цены воинского труда, коэффициента обеспеченности семьи военнослужащего, соотношения получаемого денежного довольствия с потребительским бюджетом и др.

Для достижения требуемого уровня боевой готовности и боеспособности армии и флота необходимо скоординированное применение различных видов конкретного труда, в том числе труда гражданского персонала, который дополняет трудовые усилия военнослужащих.

Граница разделения труда на труд воинский и труд гражданского персонала определяется различиями в их предназначении, условиях и содержании, в их отношении к вооружению и военной технике, то есть к основным средствам специфического производства.

Есть ряд обстоятельств, которые определяют необходимость применения труда рабочих и служащих в армии и на флоте:

- прежде всего, надо отметить, что к военнослужащим предъявляются очень жесткие возрастные, физические и демографические требования. Можно сказать, что военнослужащие - наиболее дееспособная часть населения, выполняющая особо сложные и трудные обязанности. Целый же ряд видов деятельности, объектов приложения труда в армии и на флоте (в основном вспомогательного свойства) не требует этих особых качеств, и нет необходимости предъявлять их при комплектовании трудовых ресурсов. А это означает, что наряду с военнослужащими для выполнения ряда обязанностей могут привлекаться лица более пожилого, чем военнослужащие, возраста, а также и женщины;

- труд гражданского персонала связан в основном с созданием бытовых хозяйственных условий для жизни военнослужащих, с делом-производством, обслуживанием некоторых видов связи, обеспечением ремонта вооружения и военной техники, осуществлением строительных работ. Разделение труда в сфере обороны страны позволяет наиболее рационально использовать имеющиеся трудовые ресурсы;

- необходимость разделения сфер приложения труда военнослужащих, рабочих и служащих вытекает также и из экономических причин. К военнослужащему предъявляются особые требования, прежде всего с военной точки зрения. Для военнослужащего любой профессии его военные обязанности выступают всегда на первый план и требуют больших затрат средств на военную подготовку. Эти затраты общество определяет исходя из строгой необходимости. Сложную дорогостоящую военную подготовку получает тот контингент, которому это необходимо.

Численность гражданского персонала Вооруженных Сил планируется органами исполнительной власти при распределении трудовых ресурсов по отраслям. Правительство РФ устанавливает предельную численность гражданского персонала армии и флота, оплачиваемую за

счет бюджетных ассигнований. Кроме того, определенная численность гражданского персонала может содержаться в Министерстве обороны в сфере обслуживания при оказании услуг за плату. Опыт последнего десятилетия показывает, что в Российской армии и в армиях зарубежных государств численность гражданского персонала составляет примерно 50% общего состава вооруженных сил.

Распределение установленной численности гражданского персонала по звеньям военного управления, воинским частям, учреждениям и заведениям осуществляется Генеральным штабом ВС. Главным и центральным управлениям Министерства обороны, видам Вооруженных Сил, родам войск, военным округам (флотам) вменено в обязанность осуществлять контроль за соблюдением штатов и штатно-тарифной дисциплины. Министру обороны предоставлено право ряд должностей военнослужащих замещать гражданским персоналом.

Граница воинского труда и труда гражданского персонала подвижна. Она зависит от состояния войны или мира, степени развития научно-технического прогресса, способов ведения войны и средств боевого обеспечения. Для периода войны характерно увеличение доли труда военнослужащих, так как необходима более жесткая система управления использованием ресурсов труда. Даже в таких звеньях армии и флота, в которых в мирное время типичным является труд гражданского персонала, широко применяется труд военнослужащих.

Научно-технический прогресс в способах ведения вооруженной борьбы приводит к абсолютному росту числа рабочих и служащих, занятых ремонтом и модернизацией вооружения и военной техники на производственных предприятиях армии и флота.

Выше уже говорилось о том, что в условиях научно-технической революции возрастает значение производственной сферы экономики Вооруженных Сил. Предприятия производственной сферы действуют на правах экономического ведения хозяйства, при котором экономическое благосостояние предприятия зависит от результатов деятельности с широким применением принципа материальной заинтересованности работников предприятия в результатах своего труда. В полной мере применять этот принцип можно лишь тогда, когда персонал предприятия состоит из рабочих и служащих Вооруженных Сил, а не из военнослужащих, для которых избраны соответствующие требованиям воинской службы принципы оплаты и материального стимулирования.

Совокупный труд гражданского персонала в армии и на флоте по экономической сущности можно разделить на **две части**:

- *к первой* относится труд гражданского персонала в производственной сфере экономики Вооруженных Сил. Этот труд характеризуется тем, что он создает новый продукт и возможность для воспроизводства потребленных средств производства, расширения производства и нового строительства, то есть всем тем, чем характеризуется любой производительный труд в обществе;

- *ко второй части* относится труд гражданского персонала, занятого в воинских частях, штабах, учреждениях, заведениях. Этот труд является непроизводительным, создающим определенные вспомогательные условия для обеспечения высокого уровня боевой готовности армии и флота.

В производительном труде можно выделить два вида вознаграждения за труд. Это оплата труда работников:

- промышленных предприятий;
- строительных организаций.

В непроизводительной сфере можно выделить тоже два вида вознаграждения за труд. Это оплата труда:

- рабочих, инженерно-технических работников, специалистов и служащих воинских частей и учреждений;
- работников военно-учебных заведений, научно-исследовательских учреждений, общеобразовательных школ, детских и культурно-просветительных учреждений.

Правовые отношения гражданского персонала с работодателем - Министерством обороны строятся на основе Трудового кодекса РФ (ТК РФ). При поступлении на работу каждый работник заключает контракт с соответствующим командиром или начальником. Если в контракт включаются некоторые особые условия работы, то они не должны противоречить ТК РФ. Особые условия (выполнение обязанностей в зонах вооруженных конфликтов, других сферах, связанных с повышенной опасностью для жизни или с жесткими требованиями к исполнению обязанностей по избранной специальности и т.п.) оговариваются особо и подлежат дополнительной материальной компенсации. Труд гражданского персонала Вооруженных Сил оплачивается на основе единой тарифной сетки.

Литература для самостоятельного изучения

Архипов А.И. Экономика: Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 151-166.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 8.

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 405-413.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г., Экономическая теория: Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 45-61.

Экономика: Электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 11.1-11.3, 14.1-14.3.

Глава 5. Предприятие в системе рыночных отношений. Особенности рыночных отношений в сфере обороты

Фирма является основным звеном рыночной экономики, поскольку она концентрирует и через свою деятельность реализует практически все экономические интересы, возникающие в национальном хозяйстве. Фирмы являются местом приложения труда, капитала, предпринимательского потенциала. Фирма генерирует как товары, так и покупательскую способность для их приобретения. Она поддерживает расширение социальной инфраструктуры и обеспечивает доход на капитал, создает рабочие места на самой фирме, у ее поставщиков, в государственном секторе. Фирма генерирует богатство, необходимое для ее собственного роста. Она имеет многочисленные сложные взаимосвязи с окружающей средой, и ее успех в значительной степени зависит от того, кто и как регулирует и контролирует эти связи. Фирмы пытаются удовлетворить безграничные потребности общества и одновременно наиболее рационально использовать ограниченные возможности имеющихся факторов производства. Те фирмы, которые добиваются средней эффективности в своей деятельности, определяемой состоянием национальной экономики, уровнем развития науки и техники, выживают, другие - разоряются. Постоянно возникают новые фирмы и исчезают разорившиеся. Таким образом, реализуется экономическая проблема, стоящая перед обществом: что производить, каким образом производить, для кого производить.

Фирма, преобразуя исходные ресурсы в конечный продукт, постоянно осуществляет обмены **шести видов**, которые характеризуют ее взаимосвязи в рыночном хозяйстве:

- обмен денег на труд наемных рабочих;
- обмен денег на товары и услуги поставщиков;
- обмен товаров и услуг на деньги потребителей;
- обмен денег, выплачиваемых позже, на деньги, полученные сейчас от инвесторов и арендодателей;
- обмен денег, выплачиваемых сейчас, на деньги, которые будут получены позже от должников;
- обмен денег на товары, услуги (например, на воду, уборку мусора, охрану) и государственные установления правительства.

5.1. Фирма. Предприятие (организация)

Фирма - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Из этого определения ясно, что **цель деятельности фирмы** - получение прибыли, но при удовлетворении общественных потребностей. Цивилизованные рыночные отношения требуют разумного сочетания

обеих целей. Конечно, бизнес - это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность получать все большую прибыль, обеспечивать высокий уровень рентабельности. Вместе с тем развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, активизирует структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, повышает эффективность производства - все это и составляет удовлетворение общественных потребностей.

Причины возникновения фирм экономисты трактуют по-разному. Так, Р. Коуз - лауреат Нобелевской премии по экономике, профессор Чикагского университета - считал, что появление фирм объясняется необходимостью уменьшения транзакционных (рыночных) издержек; Ф. Найт - профессор экономики Чикагского университета - утверждал, что возникновение фирм - результат минимизации риска и неопределенности. К. Маркс обосновывал образование фирм развитием кооперации и разделения труда, основанных на системе машин.

Современная фирма - сложная организационная структура и в условиях рыночных отношений возрастает значение **трех основных направлений** ее развития:

- *научной организации производства (НОП)* (создание оптимальной технико-технологической системы на предприятии. Это надежное и эффективно функционирующее производственное оборудование и технология, упорядоченные технико-организационные взаимосвязи работников);

- *научной организации труда (НОТ)* (построение здоровых, нормальных отношений в коллективе. НОТ включает систему мер по созданию условий для высокопроизводительного, эффективного, творческого труда, однако возможности НОТ ограничены технико-технологическим состоянием фирмы, ее финансовыми и экономическими активами);

- *научной организации управления (НОУ)* (система технических, экономических и гуманитарных средств, обеспечивающих целенаправленность воздействия на материальную и человеческую подсистемы предприятия. Она способствует их взаимодействию в целях достижения наилучшего морально-технологического и экономического эффекта).

Фирма может быть представлена как отдельным предпринимателем, так и объединением предпринимателей. Это может быть завод, фабрика, НИИ, сбытовая контора и т.д.

Необходимо заметить, что, как нам уже известно, фирмы создаются предприимчивыми людьми - предпринимателями. Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает и понятие «предпринимательство».

Под **предпринимательством** понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в

обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или фирм.

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров.

Частные лица выступают в качестве субъектов предпринимательства, как правило, путем организации единоличного или семейного предприятия. Такие предприниматели могут ограничиваться затратами собственного труда или использовать наемный труд.

Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут выступать в форме различных хозяйственных ассоциаций: арендных коллективов, акционерных обществ открытого и закрытого типов, различных товариществ, кооперативов и производственных кооперативов и др.

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых правовых условий со стороны государственных органов власти. Это в первую очередь:

- наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, создающих наиболее благоприятные условия для ее развития;

- упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий;

- защита предпринимателя от государственного бюрократизма;

- совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности предпринимателей России и зарубежных стран. Сюда входит создание региональных центров поддержки малого предпринимательства, усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности. Большое значение также имеет подготовка законодательных инициатив по вопросам правовых гарантий предпринимательской деятельности, включая, в первую очередь, право на собственность и соблюдение договорных обязательств.

Как уже отмечалось, фирма является самостоятельным субъектом, что в первую очередь означает свободу в принятии экономических решений. Однако любое решение, касающееся деятельности фирмы, принимается с учетом результатов анализа внутренней и внешней среды.

Внутренняя среда фирмы - это собственная экономика предприятия, охватывающая все составляющие его деятельности: производственные процессы, реализацию продукции, финансовое, материальное и кадровое обеспечение, систему управления.

Внешняя среда фирмы - это экономическая, правовая и социальная среда, в которой фирма работает, являясь частью национального хозяйства, в ее состав включаются факторы прямого и косвенного воздействия, представленные на рис. 5.1.

Предпринимательский сектор национального хозяйства обычно насчитывает огромное количество фирм, которые для целей экономического анализа группируются по ряду существенных признаков. Наиболее распространенным являются классификации по формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, доминирующему фактору производства, правовому статусу.

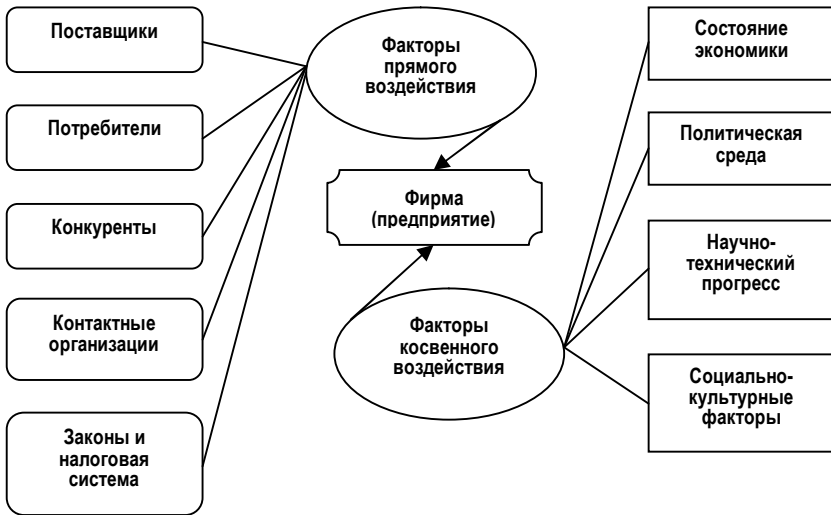


Рис. 5.1. Факторы внешней среды, воздействующие на фирму

По формам собственности фирмы подразделяются:

- на *частные*, которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые фирмы, либо в виде монополистических объединений и их составных частей. К частным можно отнести и те фирмы, доля капитала которых (но не преобладающая) сосредоточена в руках государства;

- *государственные* - это такие фирмы, в которых капитал и управление принадлежат государству.

По размерам (масштабам) фирмы делятся:

- на *мелкие* - до 50 человек;
- *средние* - от 50 до 500 человек;
- *крупные* - свыше 500 человек.

Однако размеры фирм зависят не только от численности работающих, но и от отрасли, например, компания с численностью работающих 100 человек в страховом деле крупная, а в металлургии – мелкая. В сельском хозяйстве вообще нельзя судить о размерах предприятия ни по численности работающих, ни по размерам земельной площади.

ди, ибо интенсификация дает возможность на небольших участках организовать крупное производство. Анализ предприятий ведущих капиталистических стран показывает, что примерно 70% их принадлежит индивидуальным собственникам, около 10% составляют партнерства или товарищества и около 20% - акционерные корпорации.

Формы предпринимательства можно подразделить на организационно-правовые и организационно-экономические.

В рамках организационно-правовой формы в России различают следующие виды предприятий (организаций):

а) хозяйственные товарищества и общества, к числу которых относятся:

- *полное товарищество*, т.е. такое товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Управление осуществляется по согласию всех участников. Участники несут субсидиарную ответственность принадлежащим им имуществом, т.е. включая личное имущество. Характерно для сельского хозяйства, сферы услуг, обычно это небольшие по размерам предприятия;

- *товарищество на вере или командитное товарищество*, т.е. такое, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам, имеется несколько участников, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Оно характерно для более крупных предприятий, так как позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы;

- *общество с ограниченной ответственностью (ООО)* - это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Уставной капитал составляет из стоимости вкладов его участников. Данная форма характерна для мелких и средних предприятий;

- *акционерное общество (АО)* - его уставной капитал разделен на определенное число акций. Участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, называется открытым акционерным обществом (ОАО). Такое АО вправе проводить подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом. АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или

иного заранее распределенного круга лиц, называется закрытым акционерным обществом (ЗАО). Учредительным документом ЗАО является его устав. Уставной капитал ЗАО составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Высшим органом управления является собрание акционеров. Преимущества ЗАО заключаются в возможности мобилизации больших финансовых ресурсов; быстрого перелива финансовых средств из одной отрасли в другую; праве свободной передачи и продажи акций, обеспечивающих существование компании независимо от изменения состава акционеров; ограниченной ответственности акционеров; разделении функций владения и управления. Данная форма предпочтительна для крупных предприятий, где существует большая потребность в финансовых ресурсах;

б) производственные кооперативы (или артели) - это добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии, объединении имущественных паевых взносов членов. Организации такого рода являются коммерческими предприятиями. Учредительным документом является устав. Число участников не должно быть менее пяти человек. Имущество, находящееся в собственности кооператива делится на паи его членов в соответствии с уставом;

в) государственные и муниципальные унитарные предприятия - это коммерческие предприятия, не наделенные правом собственности на имущество, закрепленное за ними собственником. Имущество является неделимым, т.е. не может быть распределено по вкладам (долям или паям). В России в форме унитарных предприятий существуют только государственные и муниципальные предприятия. Они управляют, но не владеют закрепленным за ними государственным имуществом. Если подобное предприятие основано *на праве оперативного управления федеральным имуществом*, т.е. управляется государственными органами, оно именуется *федеральным казенным предприятием*. Все остальные унитарные предприятия основаны на *праве хозяйственного владения*;

г) некоммерческие предприятия, к числу которых относятся:

- *потребительские кооперативы* - добровольные объединения граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения потребностей участников, которое осуществляется путем объединения имущественных паевых взносов членов потребительского кооператива;

- *общественные и религиозные предприятия* - добровольные объединения граждан для удовлетворения духовных потребностей. Эти организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы. Участники не сохраняют прав на переданное ими этим организациям имущество, поэтому они не отвечают по обязательствам данных организаций;

д) индивидуальные предприниматели (а также фермеры). Данная организаторская форма дает человеку возможность заниматься

предпринимательской деятельностью, не образуя юридического лица (т.е. без создания уставного капитала, без учредительного устава организации и пр.). Государство по отношению к предпринимательству является ограничителем экономических свобод, так как посредством законодательства оно способствует устранению негативных вмешательств. С другой стороны, именно предпринимательство является основным источником налоговых поступлений, проводником новых идей;

е) фонды - это не имеющие членства некоммерческие организации, учреждаемые гражданами или юридическими лицами на основе добровольных взносов, преследующие какие-либо цели. Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей. Для осуществления предпринимательской деятельности фонды вправе создавать хозяйственные общества или участвовать в них.

В рамках организационно-экономических форм предпринимательства можно выделить, такие как:

а) концерн - это многоотраслевое акционерное общество, контролирующее предприятия через систему участия. Концерн приобретает контрольный пакет акций различных компаний, являющихся по отношению к нему дочерними. В свою очередь, дочерние компании также могут владеть контрольными пакетами акций других акционерных компаний, нередко расположенных в других странах;

б) ассоциация - это мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которая одновременно может входить и в другие образования. В состав ассоциации, как правило, входят односпециализированные предприятия и организации, расположенные на определенной территории. Основная цель создания ассоциаций - совместные решения научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач;

в) консорциум - представляет собой объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупной финансовой операции (например, осуществление значительных инвестиций в крупный промышленный проект). Такое объединение предпринимателей имеет возможность вложить средства в крупный проект, при этом значительно уменьшается риск, возникающий при крупных вложениях, так как ответственность раскладывается на множество участников. В условиях научно-технической революции консорциумы возникают в новых отраслях и на стыке различных отраслей и предусматривают проведение совместных научных исследований;

г) синдикат - объединение для сбыта продукции предпринимателями одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними;

д) картель - означает соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объеме производства и др.;

е) финансово-промышленная группа - является новой организационно-экономической формой предпринимательства. Она представляет собой объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала предприятий и организаций.

Так как в условиях рыночной экономики мы не перестаем оглядываться на зарубежные страны, необходимо отметить основные формы коммерческих предприятий в экономически развитых странах:

а) частнопредпринимательская фирма - это предприятие, владелец которого самостоятельно ведет дела в собственных интересах. Он управляет фирмой, получает всю прибыль, несет персональную ответственность по всем ее обязательствам. Собственник фирмы обладает правом найма и увольнения работников, заключает договоры, контракты. Преимущество частнопредпринимательской фирмы - в простоте ее организации, управления, свободе действий, в достаточно сильной экономической мотивации (одно лицо получает всю прибыль). Недостатки такой фирмы - ограниченность финансовых и материальных ресурсов, отсутствие развитой системы внутренней специализации производства и управления, неограниченная ответственность;

б) партнерство - это предприятие, фирма, организованная несколькими лицами, совместно владеющими и управляющими ею. Важнейшие права здесь принадлежат всем партнерам, однако может быть партнерство и с ограниченной ответственностью, когда наряду с основными участниками, полностью отвечающими за деятельность фирмы, имеются партнеры, ответственность которых ограничивается суммой их вклада в дело (так называемые партнеры с ограниченной ответственностью). В условиях партнерства относительно легче решить финансовые вопросы, связанные с началом и продолжением деятельности предприятия, фирмы. Здесь в большей мере, чем в частнопредпринимательской фирме, можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении. Недостаток партнерства - разделение функций, вследствие чего возможна несогласованность действий, и даже несовместимость интересов. В результате возникающих противоречий или выхода из дела одного или нескольких партнеров возникает угроза потенциального распада партнерства;

в) корпорация - предприятие, фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие. Это общество, основано на паях. Приобретая акции общества, отдельные лица становятся собственниками корпорации. Таким образом привлекаются финансовые средства огромного числа людей. Держатели акций получают часть дохода в виде дивидендов. Они рискуют только той суммой, которую заплатили при покупке акций. Корпорация существует независимо от ее владельцев-акционеров, что позволяет ей функционировать относительно стабильно. К недостаткам корпорации надо отнести в первую очередь наличие определенных возможностей для различного рода злоупотреблений, а

также то, что мелкие и средние владельцы акций не могут осуществлять сколько-нибудь действенный контроль за деятельностью корпорации.

Также фирмы могут быть:

а) по типу деятельности: отраслевыми, промышленными, строительными, страховыми, банковскими, специализированными, смешанными;

б) по форме собственности - частными, коллективными, государственными (по западной терминологии - фирмы единоличного владения, партнерские, акционерные общества, корпорации);

в) по сфере деятельности - национальными и международными;

г) по типу организационных отношений - головными, дочерними, филиалами.

Показателем места фирмы в экономике страны является *годовой оборот* или *объем годовых продаж*. Ежегодно экономические журналы США, Франции, Германии, России публикуют перечень 500 крупнейших корпораций мира. Отвлекаясь от специфики стран, отметим, что они охватывают нефтегазовую, химическую, металлургическую промышленность, радиоэлектронику, автомобильный и железнодорожный транспорт и даже пищевую промышленность.

Важным признаком фирм является отраслевая сфера деятельности. Различают *межотраслевые* и *диверсифицированные фирмы*. Первые имеют четкий профиль производства - автомобили, электробритвы и связанные с ними товары; вторые - обычно многоотраслевые концерны - охватывают предприятия разных отраслей: промышленные, транспортные, страховые и другие компании.

5.2. Капитал предприятия, кругооборот и оборот капитала, основной и оборотный капитал предприятия

Любой процесс производства предполагает наличие средств производства и рабочей силы. На практике средства производства и рабочая сила, применяемые в производстве, называются капиталом или производственными фондами. В экономической теории под **капиталом** понимается стоимость, приносящая прибавочную стоимость.

По функциональной роли в процессе использования капитал делится на основной и оборотный.

Основной капитал - это стоимость средств труда, которые многократно участвуют в процессе производства, их стоимость переносится на продукт по частям, при этом натуральная форма не изменяется (станки, здания и т.д.).

Оборотный капитал - это стоимость предметов труда, которые участвуют в процессе производства однократно, их стоимость переносится на новую стоимость сразу, а натуральная форма изменяется (сырье, материалы, топливо и т.д.).

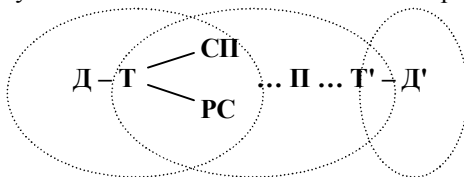
Кроме того, на предприятии имеются денежные средства, которые обслуживают процесс производства и обращения, резервные фонды

и т.п. В процессе производства участвует человек. Люди создают все - от гигантских машин до детских игрушек. Поэтому затраты на обучение, в широком плане на воспроизводство, есть вложения в человеческий капитал, которые, как показывает практика, самые производительные. Эти затраты по способу оборота не отличаются от затрат на предметы труда и относятся к оборотному капиталу.

Следует иметь в виду, что оборачиваются не сами средства производства и рабочая сила, а их стоимость. Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Сами жизненные средства также никогда не входят в процесс производства, а являются его результатом. Поэтому в процессе движения фондов участвует денежная форма жизненных средств, а не сам рабочий, который трудится на предприятии, со своей способностью к труду.

Для того чтобы начать процесс производства, предприятие должно купить средства производства, произвести наем рабочей силы, организовать производство и сбыт продукции. Из вырученных денег снова покупаются средства и предметы труда, израсходованные в процессе производства, оплачивается рабочая сила. Этот процесс повторяется постоянно. При этом денежная форма сменяется производительной, производительная – товарной, товарная – снова денежной. Последовательная смена функциональных форм капитала, превращение их из одной формы в другую называется **кругооборотом капитала**. При этом капитал принимает **три формы** - денежную, производительную и товарную и проходит **три стадии**: обращение - производство - обращение. Рассмотрим это подробнее.

Весь путь капитала можно схематично изобразить формулой



Эта формула показывает последовательное продвижение капитальной стоимости через три стадии и смену трех функциональных форм капитала.

Первая стадия (обращение) совершается в сфере обращения. Здесь *денежный* капитал превращается в *производительный* (Д - Т) (в этом и заключается стадия обращения). Владелец денег (бизнесмен) на имеющиеся или авансированные деньги покупает средства производства (СП) и рабочую силу (РС). Эти затраты необходимы для начала производства товаров.

Вторая стадия (производство) протекает в сфере производства. На этой стадии производительная форма капитала превращается в товарную. Купленные на рынке средства производства (СП) и рабочая

сила (PC) соединяются в производственном процессе (П), в нем создаются товары с нужной полезностью, содержащие вновь возникающую стоимость (Т').

Третья стадия (обращение), как и первая, относится к сфере обращения. *Товарный капитал с возросшей стоимостью (Т')* вновь превращается в *денежный капитал, содержащий прибыль (Д')*.

Такое последовательное движение капитала через три стадии и представляет собой кругооборот капитала. Стремление постоянно получать прибыль подталкивает бизнесмена к тому, чтобы непрерывно пускать свой денежный капитал в кругооборот.

Кругооборот капитала, взятый не как отдельный акт, а как постоянно повторяющийся процесс, называется **оборотом капитала**. Оборот капитала начинается от авансирования его в денежной форме и оканчивается возвращением капитала владельцу в денежной форме.

Время оборота капитала включает время производства и время обращения.

Время производства - это период, в течение которого капитал находится в сфере производства (т.е. на предприятии). Оно состоит:

а) из *рабочего периода* (т.е. ряда дней, за которые создается конечный продукт производства), включающего:

- время непосредственного воздействия на предметы труда;
- перерывы в процессе труда;

б) *времени самостоятельного воздействия сил природы на предмет труда* (например, сушка древесины, брожение);

в) *времени пребывания товаров в форме производственных запасов* (накопление сырья и материалов на складах).

Время обращения складывается из времени, затраченного на покупку товаров (Д - Т) и периода продажи готовой продукции (Т' - Д'), т.е. за счет уменьшения времени обращения можно сократить продолжительность оборота капитала.

Время оборота капитала уменьшается благодаря улучшению **состава производительного капитала**, состоящего из двух частей, стоимость которых проходит весь оборот и возвращается в денежной форме за совершенно разные сроки. Таковыми частями являются основной и оборотный капитал, о которых уже говорилось.

5.3. Виды издержек и себестоимость. Выручка, прибыль и рентабельность

Существуют разные подходы к трактовке издержек производства. С позиций трудовой теории стоимости **издержки** рассматриваются как затраты на возмещение материальных, трудовых, природных ресурсов, израсходованных при создании товаров и услуг. Согласно этому подходу издержки определяются как ценность израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. Эти издержки называют **бухгалтерскими (явными) издержками**.

Затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты связаны с производством определенного вида продукции и могут быть непосредственно отнесены на ее себестоимость (например, сырье и основные материалы).

Косвенные затраты не могут быть отнесены прямо на себестоимость отдельных видов продукции и распределяются косвенно (например, общепроизводительные, общехозяйственные, внепроизводительные расходы).

С точки зрения периодичности возникновения затраты принято подразделять на текущие и единовременные.

К **текущим затратам** относят расходы, имеющие частую периодичность (например, на сырье и материалы).

К **единовременным затратам** относят такие, которые не имеют определенной периодичности, разовые или экстраординарные (например, расходы на подготовку и освоение новых видов продукции).

В соответствии с неоклассической концепцией выделяются неявные или альтернативные издержки. Они определяются как ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. Это издержки, связанные с упускаемыми возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы. Такие издержки не предусмотрены контрактами фирмы и поэтому остаются недополученными. Так, фирма использует принадлежащие ей гараж, офисные и складские помещения, никому ничего за это не платя, однако при этом отказывается от имеющейся у нее возможности получения денежных платежей за сдачу их в аренду. Фирмы не отражают такого рода издержки в своей бухгалтерской отчетности, однако они учитываются при оценке итоговых результатов ее деятельности.

По месту формирования затраты подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние затраты - это оплата всех ресурсов, приобретаемых фирмой на стороне. К ним относятся расходы на оплату материалов, сырья, оборудования, рабочей силы, т.е. то, что она не производит сама для создания готовой продукции.

Внутренние издержки - это затраты, которые несет фирма сама при производстве продукции, например, производство специнструмента, собственное паросиловое, транспортное, ремонтное хозяйство.

В зависимости от связи издержек с объемом производства различают постоянные и переменные издержки.

Постоянные издержки - это затраты на аренду земли, охрану зданий, годовая амортизация основного капитала и др. Они постоянны, поскольку их величина в коротком периоде не изменится с увеличением или сокращением производства. Такие издержки имеют место даже тогда, когда продукция вообще не выпускается. Именно они определяют размеры фирмы, параметры ее производственных мощностей. Основу постоянных издержек составляют издержки, связанные с использованием основных фондов.

Переменные издержки - это затраты, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. Это затраты на сырье, топливо, заработную плату и др. Основу переменных издержек составляют издержки, связанные с использованием оборотных фондов.

Сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые издержки фирмы**. Издержки в расчете на единицу производимой продукции - это **средние издержки**. Могут рассчитываться средние валовые, средние постоянные, средние переменные издержки.

Особый вид издержек - **транзакционные**. Под ними понимаются издержки установления и функционирования институтов, обеспечивающих работу рынка. К ним относят издержки:

- сбора и обработки информации, необходимой для предпринимательской деятельности;
- проведения переговоров и принятия решений;
- контроля и юридической защиты выполнения подписанных контрактов.

В российской экономике названные выше издержки определяются как себестоимость. **Себестоимость продукции (работ, услуг)** - это текущие издержки производства и реализации продукции, исчисленные в денежном выражении.

Структура себестоимости включает следующие экономические элементы:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизацию основных фондов.

Эта группировка является единой и обязательной для всех отраслей народного хозяйства страны. Она показывает, что именно израсходовано на производство продукции, каково соотношение отдельных элементов затрат в общей сумме расходов. Себестоимость - один из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятий. Снижение себестоимости - необходимое условие повышения конкурентоспособности предприятий.

К основным факторам снижения себестоимости относятся:

- использование достижений НТП, повышение производительности труда;
- экономия материальных ресурсов;
- применение более производительных средств труда;
- внедрение безотходных технологий;
- снижение расходов на организацию производства и труда.

Количественная величина прибыли определяется как разность между выручкой, полученной от продажи товара, и его себестоимостью.

Необходимо различать **две группы факторов**, воздействующих на величину прибыли:

- *внутрипроизводственные (внутрифирменные)* - за счет изменения издержек производства, качества продукции;
- *внешние по отношению к фирме* - прежде всего за счет изменения рыночной цены.

Следовательно, можно предположить, что максимальная прибыль будет получена фирмой при производстве такого товара, при котором разница между общим доходом и валовыми издержками будет максимальной. Каждая фирма стремится получить максимальную прибыль, используя для этого те или иные факторы, в зависимости от конъюнктуры рынка.

При совершенной конкуренции предприниматель больше надеется на получение максимальной прибыли за счет своих внутренних возможностей.

При несовершенной конкуренции появляется возможность у монопольных предприятий получить больше прибыли за счет внешних (рыночных) факторов.

Исходя из всего вышеизложенного, подведем итог путем анализа принципов максимизации прибыли фирмы.

Деятельность фирмы в условиях совершенной конкуренции можно описать с помощью общего, среднего и предельного дохода фирмы.

В общем виде **прибыль Pr (profit)** определяется как разность между совокупной (общей) выручкой и совокупными (общими) издержками:

$$\text{Pr} = \text{TR} - \text{TC},$$

где **TR (total revenue)** - совокупная выручка (доход);

TC (total cost) - совокупные издержки;

Pr (profit) - прибыль.

Издержки, как уже известно, бывают внешними (явными, бухгалтерскими) и внутренними (неявными). К **внешним издержкам** относятся стоимость израсходованных ресурсов, оцененная в текущих ценах их приобретения. Поэтому:



Внутренними издержками являются: издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю; нормальная прибыль, которая приходится на такой ресурс, как предпринимательские способности, поэтому:



Внешние и внутренние издержки в сумме образуют **экономические, или альтернативные, издержки**. Они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов.

Совокупный (общий) доход, или выручка TR (total revenue) - это вся сумма денег, которую получает фирма от реализации своей продукции:

$$TR = P \times Q,$$

где **P (price)** - это цена продукта;

Q (quantity) - определенное количество проданного блага (продукта).

Средний доход AR (average revenue) - это полученный фирмой общий доход в расчете на единицу продукции Q:

$$AR = TR / Q.$$

Предельный доход MR (marginal revenue) - это прирост общего дохода в результате увеличения выпуска продукции на единицу:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

В условиях совершенной конкуренции при любом объеме выпуска продукция продается по одинаковой цене, заданной рынком. Поэтому величина среднего дохода фирмы равна цене продукта. Следовательно, в условиях совершенной конкуренции выдерживается равенство

$$P = AR = MR.$$

В условиях совершенной конкуренции, когда производителей много, никто из них не может оказать существенного влияния на цену производимой продукции. Цена складывается объективно, поэтому каждая фирма выступает как ценополучатель.

Необходимо заметить, что отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие - переменными, называется **краткосрочным периодом**. К постоянным факторам относятся основные фонды, количество фирм, функционирую-

щих в отрасли. В этом периоде фирма имеет возможность варьировать только степень загрузки производственных мощностей.

Долгосрочный период - это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменить общие размеры зданий, сооружений, количество оборудования, а отрасль - число функционирующих в ней фирм.

С вышеуказанными понятиями тесно связаны виды существующих издержек фирмы. Проанализируем их.

Постоянные издержки FC (fixed cost) - это такие, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства. К постоянным относятся издержки, связанные с использованием зданий и сооружений, машин и производственного оборудования, арендой, капитальным ремонтом, а также административные расходы. Поскольку с увеличением объема производства растет общая выручка, то **средние постоянные издержки AFC (average fixed cost)** представляют собой уменьшающуюся величину:

$$AFC=FC/Q.$$

Переменные издержки VC (variable cost) - это такие, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, вспомогательные материалы, оплату труда. **Средние переменные издержки AVC (average variable cost)** равны

$$AVC=VC/Q.$$

Общие издержки TC (total cost) - это совокупность постоянных и переменных издержек фирмы. Общие издержки являются функцией от произведенной продукции:

$$TC=f(Q), TC=FC+VC.$$

Графически общие издержки получают путем суммирования кривых постоянных и переменных издержек, как это показано на рис. 5.2.

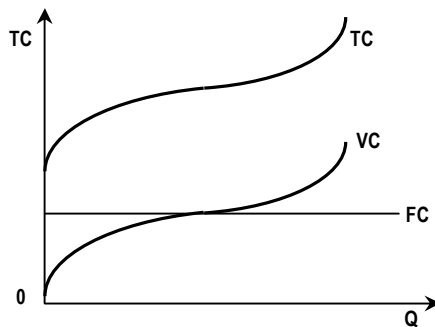


Рис. 5.2. Кривая переменных, постоянных и общих издержек

Средние общие издержки равны

$$ATC = TC/Q \text{ или } AFC + AVC = (FC + VC)/Q.$$

Графически ATC могут быть получены путем суммирования кривых AFC и AVC.

Предельные издержки MC (marginal cost) - это приращение совокупных издержек, вызванное бесконечно малым увеличением производства. Под предельными обычно понимают издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции:

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

Современная экономическая теория утверждает, что максимизация прибыли или минимизация издержек достигается тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам:

$$MR = MC.$$

Отложим на оси абсцисс количество продукции, а на оси ординат - совокупные доходы и издержки, как это представлено на рис. 5.3. Максимальная прибыль получается тогда, когда разрыв между TR и TC наиболее велик (отрезок AB). Точки C и D являются точками критического объема производства. До точки C и после точки D совокупные издержки превышают совокупный доход, такое производство убыточно. Именно в интервале производства от точки K до точки N фирма получает прибыль, максимизируя ее при выпуске, равном OM. Задача - закрепитесь в ближайшей окрестности точки B. В этой точке угловые коэффициенты предельного дохода и предельных издержек равны ($MR = MC$). Таким образом, условием максимизации прибыли является равенство предельного дохода предельным издержкам.

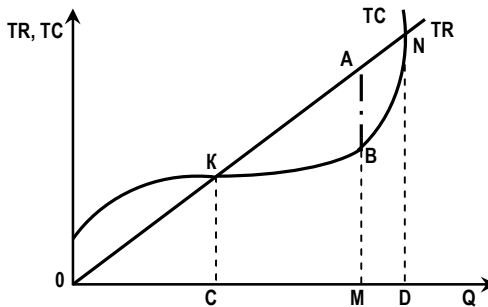


Рис. 5.3. Производство фирмы и достижение максимальной прибыли

В условиях долгосрочного периода фирма может изменить все факторы производства, а отрасль может сменить число своих фирм. Фирма стремится расширить производство, снижая средние издержки.

В случае возрастающей производительности средние общие издержки уменьшаются. При убывающей производительности они растут.

Если имеет место положительный эффект масштаба, то кривая долгосрочных средних издержек имеет значительный отрицательный наклон; если имеет место постоянная отдача от масштаба, то она горизонтальна; в случае отрицательного эффекта масштаба кривая устремляется вверх.

Рост производства в долгосрочном периоде, вхождение в отрасль новых фирм могут отразиться на ценах ресурсов. Если отрасль использует неспецифические ресурсы, то цена на ресурс может не подняться. В этом случае издержки остаются неизменными. Однако в большинстве отраслей дополнительный спрос на ресурс вызывает рост его цены. Бывают отрасли и со снижающимися издержками в долгосрочном периоде. Такое снижение обычно связано с ростом масштабов производства, благодаря которому спрос на ресурсы относительно уменьшается. В этом случае происходит снижение цены ресурса.

Таблица 5.1

$MR > MC$	$MR = MC$	$MR < MC$
Прибыль возрастает	Прибыль достигает максимальной величины	Прибыль сокращается
Фирма увеличивает выпуск продукции	Фирма не изменяет объема выпуска продукции, так как он находится на оптимальном уровне	Фирма сокращает выпуск продукции

В условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде (рис. 5.4 и табл. 5.1) максимум прибыли достигается тогда, когда выполняется равенство

$$MR = MC = P = AC.$$

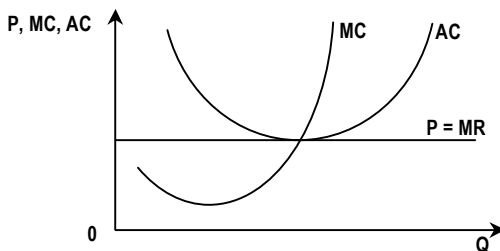


Рис. 5.4. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Средние и предельные издержки, а также соотношение цен, как уже известно, относят к факторам, определяющим поведение фирмы. Так если:

1. *Цена превышает средние общие издержки ($P > ATC$).* Разница между ними составляет прибыль от реализации единицы продукта (среднюю прибыль), которая в данном случае представляет собой поло-

жительную величину. Следовательно, и общая величина прибыли фирмы также положительна.

2. *Цена равна средним общим издержкам ($P=ATC$)*. Прибыль окажется равна нулю, но и в данном случае выпуск продукции целесообразен.

3. *Цена меньше средних общих издержек ($P<ATC$)*. В этом случае фирма несет убыток. Однако прекратив выпуск продукции, предприниматель потеряет уже затраченные средства и понесет потери, превышающие по величине убытки от выпуска продукции, поэтому необходимо принимать меры по снижению издержек.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что предложение фирмы будет зависеть от величины средних переменных издержек. В случае же, когда цена снизится до уровня средних предельных издержек, целесообразно прекратить выпуск данной продукции.

Размеры выпуска продукции ограничиваются спросом и ее рыночными ценами. Фирмы заинтересованы не в наибольшем выпуске продукции, а в таком его объеме, который потребует наименьших издержек и обеспечит при этом максимизацию прибыли. В этом *критерий экономической эффективности фирмы*, а ее *главная цель* - максимизация прибыли - достигается при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Именно в рамках этого равенства стабилизируется спрос фирм на факторы производства. Соответственно ценовое равновесие на рынках факторов производства стабилизируется на уровне предъявляемого фирмами спроса. Другими словами, фирме потребуется такое количество и соотношение факторов производства при их данных рыночных ценах, которое необходимо для выпуска продукции в пределах равенства MC и MR . Деятельность любой фирмы - это своеобразный перекресток по меньшей мере двух рынков: потребительских товаров индивидуального спроса и капитальных товаров, т.е. факторов производства. На потребительских рынках фирма выступает как поставщик готовой продукции конечного потребительского назначения. На рынках капитальных товаров фирма является покупателем факторов производства. Информация о рыночных ценах готовой продукции позволяет осуществлять расчет потенциального дохода и прибыли от ее продажи. Одновременно цены на рынках факторов производства позволяют вычислить издержки производства в денежном выражении.

Суммируя информацию о ценах и сопоставляя рыночную цену каждого фактора производства с ценой полученного от его использования предельного продукта, фирма может обеспечить себе равновесие MC и MR , при котором достигается максимизация прибыли.

Расчет максимизации прибыли осуществляется по следующей схеме:

$$MRP=MR \times MP,$$

где MRP - доход от предельного продукта фактора A , B , C и т.д. в денежном выражении;

MR - предельный доход от единицы выпуска;

MP - физический объем выпуска предельного продукта, полученного от применения каждого указанного фактора производства.

Таким образом, **доход от предельного продукта (MRP)** - это количество предельных продуктов, умноженное на величину предельного дохода в денежном выражении. Этот доход фирма исчисляет в денежном выражении после продажи всего предельного продукта, произведенного с помощью того или иного фактора производства. Для каждого фактора производства может быть рассчитан предельный продукт в денежном выражении.

В заключение необходимо заметить, что в процессе производства нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора производства. Факторы производства должны использоваться с соблюдением определенных пропорций, связанных с техническими, технологическими и организационными характеристиками предприятия. На определенном уровне производства начинает действовать закон убывающей производительности факторов производства (закон возрастающих затрат).

Введение любого дополнительного фактора производства приводит к положительному или отрицательному результату. Прирост продукции за счет увеличения на одну единицу количества переменного фактора называется **предельным продуктом данного фактора производства**.

Эффект масштаба по-разному проявляется в различных отраслях. В некоторых отраслях средние издержки минимизируются при больших объемах производства, достаточных для удовлетворения совокупного спроса. Такие отрасли являются отраслями естественной монополии. С точки зрения минимизации издержек в этих отраслях целесообразно существование одного крупного предприятия. К естественным монополиям относятся обычно предприятия энергетического комплекса, обслуживающие крупные города. В ряде отраслей средние издержки при росте масштабов производства сначала быстро снижаются, а затем достаточно долго остаются на одном уровне. В этом случае отсутствует как положительный, так и отрицательный эффект масштаба. Следовательно, в таких отраслях могут достаточно успешно функционировать как средние, так и крупные предприятия. Традиционно к подобным отраслям относят предприятия легкой и пищевой промышленности, торговли.

5.4. Особенности рыночных отношений в сфере обороны. Военное производство и его структура

Прежде всего, необходимо выделить военное производство из всего общественного производства, для чего следует определить главные критерии, выражающие сущность военного производства и отличающие его от гражданского.

Сущность военного производства заключается в его особом предназначении, каковым является создание оружия и другой продукции (товаров, услуг), необходимой для обеспечения военной безопасности государства.

Современное военное производство имеет очень сложную структуру, которую принято рассматривать в различных направлениях – в зависимости от того, какая цель преследуется при ее анализе. Рассмотрим лишь некоторые, особо важные, направления анализа и классификации.

I. Исходя из известных нам форм собственности, в структуру военного производства можно включить **три составляющие**:

- государственный сектор;
- частный сектор (акционерные общества без государственного участия);

- смешанный сектор (акционерные общества с участием государства). По изменениям в соотношении элементов данной структуры можно судить о том, как идет процесс приватизации, сокращения доли государственного сектора в сфере военной экономики России в переходный период или как видоизменяются социально-экономические отношения в условиях войны и мира. Как свидетельствует исторический опыт, во время войны обычно резко возрастает доля государственного сектора во всей экономике, и особенно в военной, за счет строительства новых государственных предприятий, выкупа и национализации существующих. В мирное время преобладает частный сектор.

Подобные структурные сдвиги обусловлены в значительной мере спецификой военной экономики, которая наиболее полно проявляется в условиях войны (и форсированной подготовки к ней). Необходимость учета этой специфики вынуждает государство активнее включаться в регулирование как самой военной, так и гражданской экономики, которая переводится на военные рельсы и передает значительную часть своих структур (в тех или иных формах) в распоряжение государственных органов. Эта объективная закономерность, и о ней надо помнить. Приватизация и конверсия военного производства, проводимые в первой половине 90-х гг., осуществлялись поспешно и непродуманно. Это нанесло большой вред не только военно-экономической, но и военной, экономической, политической и в целом национальной безопасности государства.

II. Исходя из возникающих военно-экономических проблем, можно выделить следующие **элементы структуры военного производства** (так называемой функциональной структуры):

- конечное военное производство (КВП), продукция которого идет непосредственно в Вооруженные Силы и потребляется ими;
- производство средств производства для выпуска военной продукции;
- производство предметов потребления для работников военного производства.

Сбалансированность всех секторов функциональной структуры - важнейшее условие эффективности военного производства. Между ними существуют четкие взаимосвязи. Так, чтобы увеличить масштабы производства конечной военной продукции, необходимо прежде увеличить масштабы второго и третьего секторов, а для этого надо заблаговременно осуществить целый комплекс военно-хозяйственных мероприятий, привести в движение весь военно-хозяйственный механизм, перераспределить материальные, людские, и финансовые ресурсы, изменить производственные связи и пропорции и т.д.

Для примера конкретизируем структуру конечного военного производства. Ее можно разделить на **две группы элементов**: *материально-вещевую* и *личную*, воспроизводству и поддержанию функционирования которых служит конечная военная продукция. Основное содержание первой группы составляют предметы вооружения и военной техники (например, расход материальных средств, приходящихся на одного военнослужащего в сутки, возрос с 6 кг в первой мировой войне до 20 кг во второй мировой войне и в еще большей степени увеличился в локальных войнах XX в.), второй - предметы довольствия личного состава (они растут лишь по мере увеличения численности войск и улучшения их довольствия, что мало сказывается на рассматриваемой пропорции).

Анализ сдвигов в соотношении этих элементов (а затем и структуры каждого из них) позволяет выявить существенные объективные взаимосвязи в экономическом обеспечении обороны, а их сопоставление со структурой реального военного бюджета выявляет вектор военно-экономической и военно-технической политики государства на рассматриваемом этапе.

Каждая из двух групп КВП имеет сложную отраслевую структуру, а в составе отраслей - множество различных производств. Особенно многообразна группа вооружения и военной техники (В и ВТ). Чем выше ранг соединения (воинской части), тем шире номенклатура необходимых ему видов вооружения и военной техники. Так, в батальоне их 200, в полку - более 700, в дивизии - более 1,5 тыс., в армии - 5 тыс., во фронте - до 40 тыс. наименований. Отсюда сложность отраслевой структуры военной промышленности. Каждая ее отрасль: авиационно-космическая, атомная, военная радиоэлектроника, автобронетанковая, артиллерийско-стрелкового вооружения, кораблестроение и другие - своеобразная экономика, которая рождает свою отраслевую военно-экономическую дисциплину с ее специфическими проблемами и решениями. Это повышает методологическую роль теории военной экономики и обостряет проблему единства военно-технической политики.

Военно-экономический процесс не заканчивается созданием оружия и других предметов военного назначения. Производственные предметы нужно еще распределить, доставить тем, кому они предназначены, и обеспечить эффективное использование по прямому назначению. Следовательно, военное производство является исходной фазой

этого процесса, который предполагает также распределение, обмен (обращение) и потребление военной продукции.

Система распределения экономических ресурсов, выделяемых для обеспечения всех видов безопасности, является многоуровневой. Каждый уровень распределения имеет свои особенности.

Первый уровень распределения - это экономическая мощь государства, включающая две составляющие:

- первая обеспечивает собственно экономику;
- вторая – экономику безопасности.

Данная задача является предметом традиционной экономической науки. Распределение ресурсов на первом уровне определяется содержанием исторической эпохи, геополитическим положением страны, высшими стратегическими интересами и возможностями государства. Взвешивая и ранжируя всю совокупность общественных потребностей и возможностей, общество в лице его высших органов власти определяет основные пропорции распределения, используя прямые и косвенные средства, важнейшим из которых является федеральный бюджет. В реальной действительности оно оказывается в значительной мере подвержено стихийному действию рыночных механизмов.

Второй уровень распределения - это распределение экономических ресурсов между функциональными подсистемами, обслуживающими различные виды безопасности (экономическая, правовая, международная, военная и т.п.). Распределение на втором уровне отражает присущие данному государству особенности: сложившийся баланс структур могущества и безопасности, а также характер и степень внутренних и внешних угроз в обозримой перспективе, сочетание национальных интересов с интересами других стран.

Третий уровень распределения связан с движением экономических ресурсов внутри каждой подсистемы экономического обеспечения безопасности, в том числе в военной экономике. Распределение ресурсов на низшем уровне, то есть внутри каждой подсистемы, например в военной экономике, зависит прежде всего от конкретных задач, стоящих перед нею, и затрат, необходимых для их выполнения. Однако это лишь один из определяющих факторов. Другим фактором является объем ресурсов, выделенных для данной подсистемы. Их может быть недостаточно для обеспечения военной и военно-экономической безопасности, что в условиях жестких бюджетных ограничений может приводить даже к пересмотру задач и целей военно-экономической политики государства, так как в противном случае они не будут достигнуты, а система безопасности не выполнит своего предназначения.

Таким образом, распределение военно-экономических ресурсов четко субординировано. Но существуют и обратные связи от низших звеньев к высшим, приводящие к коррекции решений, принимаемых в высших звеньях.

Распределительные отношения в военной экономике охватывают распределение и обмен военно-экономических ресурсов и продукции

секторов военного производства: средств производства, предметов потребления и конечной военной продукции. Содержанием данных отношений является определение доли различных потребителей путем формирования фондов денежных средств и доведение до каждого потребителя его доли в виде конкретных предметов военного назначения.

Суть отношений распределения средств производства в том, чтобы обеспечить этими средствами в соответствии с платежеспособным спросом на них каждое предприятие во всех функциональных секторах военного производства. Любое отклонение от этого требования ведет к недоиспользованию части ресурсов, выделяемых на оборону. Конкретные отношения здесь определяются экономическими закономерностями, а влияние законов войны на распределение средств производства осуществляется через особые требования к качеству оборудования, сырья и материалов, к мобильности и мобилизационной готовности.

Распределение и обмен предметов потребления для работников военного производства не имеет существенных отличий от гражданского, осуществляется в соответствии с их платежеспособным спросом. Некоторые особенности этой сферы связаны с существующими приоритетами производимой продукции, квалификационным составом рабочей силы, секретностью, конверсионными процессами.

Наиболее специфичны распределение и обмен конечной продукции - это система военно-экономических отношений, складывающихся в связи с доведением конечной военной продукции до непосредственных ее потребителей: воинских частей, подразделений, отдельных военнослужащих. При этом, во-первых, определяется доля каждого потребителя, во-вторых, обеспечивается доведение до потребителей их доли в виде конкретных предметов довольствия, оружия.

Распределение и обмен (обращение) военно-экономических ресурсов и военной продукции в условиях рыночных отношений предполагает функционирование **рынка военных товаров**, который представляет собой систему хозяйственных связей по поводу купли-продажи товаров и услуг военного назначения.

Рынку военных товаров присуща особая природа, специфика объектов и субъектов, функций и механизма. На нем большую, а иногда и определяющую, роль играют военно-политические интересы, а не только стремление получить прибыль. Это накладывает отпечаток на его природу, роль в военно-экономическом воспроизводственном процессе и на основные потоки – товарно-материальные, денежно-финансовые и рабочей силы, являющиеся объектами данного рынка. Свообразны и его субъекты: продавцы и покупатели, в качестве которых выступают и мощные государственные структуры, и крупные монополии, и мелкие торговцы.

5.5. Государственный оборонный заказ и контрактная система его реализации

В условиях рыночных преобразований экономики России ее оборонно-промышленный комплекс (ОПК) как поставщик оборонной продукции должен объединить в себе два базовых принципа: *регулирующую функцию государства и право товаропроизводителей на свободу хозяйственной деятельности*. Наиболее эффективно эти принципы, представленные на рис. 5.5, реализуются на основе *контрактного механизма взаимоотношений государственного заказчика и продавца*.



Рис. 5.5. Принципы функционирования контрактно-закупочной системы

Государство должно устанавливать и контролировать строгое соблюдение правил, с одной стороны, обеспечивающих получение высококачественной продукции по приемлемой цене, а с другой, - делающих выполнение оборонного заказа выгодным для исполнителей.

Контрактно-закупочная система заказов и закупок оборонной продукции как составная часть федеральной контрактной системы представляет собой организационно-экономический механизм, регламентирующий финансово-экономические, правовые, управленческие, технические и социальные аспекты отношений государства в лице госзаказчиков (МО, МВД, ФСБ, МЧС, ФСО и др.) с поставщиками, разра-

батьвающими, изготавливающими и поставляющими оборонную и специальную продукцию.

Контрактно-закупочная система как механизм взаимодействия госзаказчиков и исполнителей в интересах реализации военно-технической политики позволяет обеспечить выгодность гособоронзаказа для его исполнителей, максимально учитывая интересы всех сторон; оптимизировать затраты и наиболее эффективно использовать инвестиции, минимизировав при этом экономический и технический риски при создании новых дорогостоящих видов В и ВТ, и в конечном итоге обеспечить успешное выполнение всего объема предусмотренных работ в установленные сроки.

Анализ контрактных отношений при распределении и исполнении оборонного заказа показывает, что в целях его оптимизации должны использоваться все формы взаимоотношений экономических субъектов: аренда, лизинг, залог, страхование и т.д., позволяющие минимизировать риски, оптимизировать налоговые и другие платежи, повысить экономическую эффективность его реализации. Весь контрактный процесс должен иметь предварительно разработанное методическое обеспечение. Однако на сегодняшний день ощущается дефицит, прежде всего, нормативно-методических документов, позволяющих оперативно решать в рамках контрактно-закупочной системы различные управленческие задачи. Также необходимо ускорить работу по межведомственному согласованию механизмов проведения объединенных закупок однотипной продукции.

Особенностями российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК), требующими учета при формировании контрактной системы в сфере военной экономики, являются:

- наличие явных различий в структуре государственных, в том числе оборонных, бюджетов, в организации бюджетного процесса и финансирования оборонной сферы, в оргструктурах управления оборонной промышленностью;

- централизованная и монополизированная структура производства, а также сферы исследований и разработок;

- нерешенность проблемы защиты интеллектуальной собственности, наличие двухканальной системы финансирования производства оборонной продукции (по линии Минэкономразвития РФ и госзаказчиков);

- неразвитость инфраструктуры рыночных отношений в ОПК и экономике в целом, неподготовленность кадров в части контрактных отношений в промышленном и управленческих звеньях.

Поэтапное создание нового организационно-экономического механизма распределения и реализации гособоронзаказа позволило сформировать эффективную, отвечающую требованиям административной реформы систему заказов и поставок продукции, техники и услуг, функционирующую в интересах всей военной организации государства, действующую на федеральном и региональном уровнях (рис. 5.6).

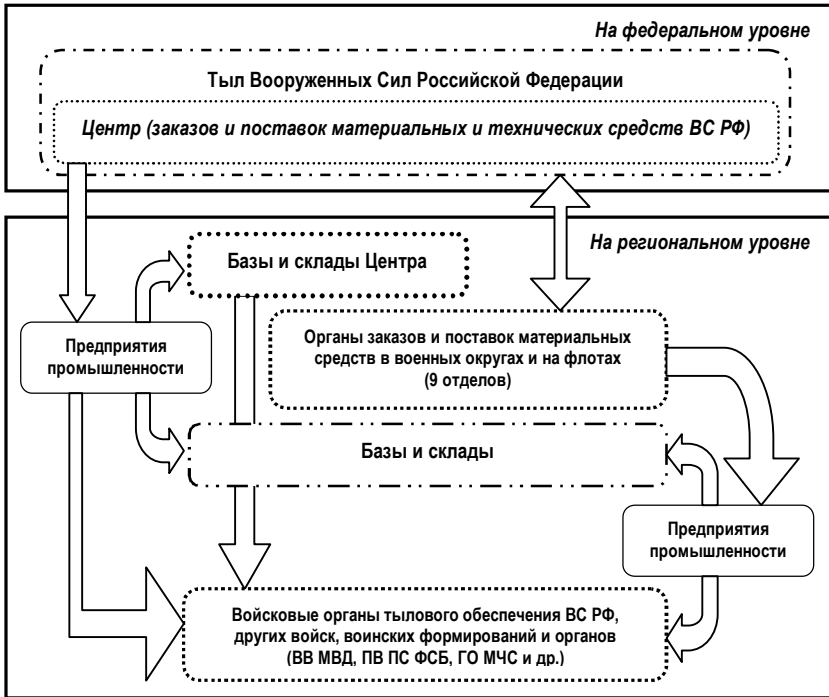


Рис. 5.6. Организационно-экономический механизм функционирования федеральной контрактно-закупочной системы реализации оборонного заказа

Новые стратегические вызовы в области военной безопасности усиливают приоритетность расходов государства на национальную оборону. За последние шесть лет по линии МО РФ наблюдается существенный рост увеличения ассигнований на национальную оборону и государственный оборонный заказ. О необходимости повышения качества ВС РФ и эффективности расходов военного бюджета неоднократно указывал Президент РФ. В качестве одной из мер его указом образовано Федеральное агентство по поставкам вооружения, военной, специальной техники и материальных средств. С 1 января 2008 г. Федеральное агентство отвечает за размещение госконтрактов и их финансирование, ведет учет и контроль их выполнения, а также следит за ценами на вооружение. Функции надзора и контроля за деятельностью агентства выполняет Федеральная служба по гособоронзаказу и Федеральная антимонопольная служба, а самим силовым ведомствам остается лишь предлагать, что и в каких объемах необходимо заказывать.



Рис. 5.7. Модель функционирования системы государственного оборонного заказа

При такой экономической политике значительная часть финансовых ресурсов поступает производителям от заказчиков напрямую, минуя торгово-посреднические организации, что способствует более ритмичной загрузке производственных мощностей, улучшению показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий-

производителей и через мультипликационные механизмы - общему оживлению хозяйства страны и регионов.

Окончательная модель организации и реализации государственного заказа в сегменте рынка военных закупок в ближайшее время будет выглядеть так, как показано на рис. 5.7.

Литература для самостоятельного изучения

Архипов А.И. Экономика: Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 187-204.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 24.

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 34-52, 68-92.

Липсиц И.В. Экономика: Учебник. - М.: Омега-Л, 2007. - С. 108-185.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г., Экономическая теория: Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 83-104.

Экономика: Электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 9.1-9.3, 12.1-12.3.

Глава 6. Деньги, денежное обращение и денежная система

В рыночной экономике исключительную роль играют деньги. Макроэкономический подход к деньгам позволяет увидеть, что совокупность различных видов денег и существующих по их поводу отношений предстает как система, образующая особую сферу любого национального хозяйства и требующая отдельного рассмотрения.

Существуют два подхода к происхождению денег:

- *субъективный*, который говорит о том, что деньги возникли в результате соглашения об этом между людьми;

- *объективный*, говорящий о том, что деньги - результат развития товарно-денежных отношений, в процессе которых из массы товаров выделился один, за которым закрепилась роль всеобщего эквивалента.

6.1. Происхождение, сущность денег

В глубокой древности возник обмен товаров, который носил случайный характер, так как еще не существовало разделения труда. Продукты создавались для удовлетворения собственных потребностей. Лишь в исключительных случаях, когда появлялся некоторый излишек продуктов, повышающий потребности людей, продукты использовались для обмена. Случайным было и то, на какие продукты и в какой пропорции они обменивались.

Этой начальной ступени обмена была свойственна *простая* или *случайная форма стоимости*. Стоимость одного товара выражалась в каком-нибудь другом товаре. Например, мера зерна обменивалась на топор. В этом случае зерно играло *активную роль*, оно выражало свою стоимость в другом товаре - топоре и находилась в *относительной форме стоимости*. Другой товар - топор играл *пассивную роль*, он служил лишь для выражения стоимости зерна и находился в *эквивалентной форме стоимости*.

Первое крупное общественное разделение труда (отделение скотоводства от земледелия) привело к росту производительных сил, увеличению количества создаваемых материальных благ и расширению круга обмениваемых товаров. Обмен стал более регулярным. Для этой ступени характерна *полная* или *развернутая форма стоимости*.

Здесь товар, находящийся в относительной форме стоимости, уже не случайно, а систематически обменивался на другие товары. Он выражал свою стоимость во всех других товарах, выступающих в функции эквивалента. Труд, его создавший, выражался как равнозначный всякому другому человеческому труду, независимо от того, какой натуральной формой обладал последний. Стоимость зерна оставалась одинаковой независимо от того, выражалась ли она в топоре, соли и т.д.

Дальнейшее развитие производства и расширение хозяйственных связей между людьми на основе развивающегося общественного разделения труда выявило ограниченные возможности такой формы обмена.

Это привело к тому, что из мира товаров выделился один товар, на который можно было обменивать все другие товары. Он и превратился во всеобщий эквивалент. Этой ступени свойственна *всеобщая форма стоимости*.

Стоимость всех товаров теперь получает единообразную форму выражения - в потребительной стоимости товара, который играет роль всеобщего эквивалента.

В роли всеобщего эквивалента выступали те товары, которые являлись наиболее распространенными продуктами обмена на той или иной хозяйственной территории. У одних народов это был скот, у других - меха, у третьих - слоновая кость, соль и т.д.

Но разнообразие эквивалентов препятствует дальнейшему расширению обмена, который уже вышел за пределы местного рынка, поэтому роль всеобщего эквивалента закрепляется за одним товаром, который и стал деньгами. Роль денег постепенно, по мере развития производства, прочно закрепилась за благородными металлами - золотом и серебром, а со второй половины XIX в. - только за золотом. С натуральной формой золота окончательно сростается *эквивалентная форма стоимости*. Денежная форма стоимости является законченным выражением развития формы стоимости.

Золото в качестве денег есть товар и как таковой имеет потребительную стоимость и стоимость. Деньги - результат стихийного развития товарного хозяйства, обмена и его противоречий.

Сущность денег состоит в том, что деньги являются всеобщим эквивалентом по отношению к другим товарам, т.е. служат воплощением стоимости всех других товаров. Деньги обладают свойством непосредственной обмениваемости на любой другой товар. С их возникновением только обмен товаров на золото удостоверяет, что они являются продуктами абстрактного общественного труда, имеют стоимость. Посредством денег реализуются экономические связи между товаропроизводителями.

Рассмотрим функции денег.

1. Функция меры стоимости (важнейшая функция денег). Суть ее состоит том, что все товары выражают и измеряют свою стоимость в золоте. Стоимость товара, выраженная в золоте, в деньгах, есть его цена. Но не деньги делают товары соизмеримыми. Именно потому, что товары есть стоимости, они соизмеримы и каждый из них может измерять свою стоимость одним специфическим товаром, превращая этот последний в меру стоимости, т.е. в деньги.

Для определения цены товара не требуется наличного, реального золота, т.е. функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Поскольку величина стоимости различных товаров выражается в разном количестве золота, возникает объективная необходимость в выборе единицы измерения количества золота. Такая единица называется **масштабом цен**, в котором государство фиксирует вес золота как денежной единицы.

Цена любого товара зависит как от его стоимости, так и от стоимости товара, являющегося всеобщим эквивалентом, т.е. от стоимости золота. С уменьшением стоимости золота цена данного товара при прочих равных условиях возрастает. Цена товара может изменяться и в зависимости от соотношения спроса на данный товар и его предложения.

2. Выполнение деньгами функции средств обращения товаров. С появлением денег изменяется характер движения товаров: непосредственный обмен товара на товар ($T - T$) принимает форму товарного обращения ($T - Д - T$). По сути дела товар проходит две метаморфозы: $T - Д$ - продажа товара, его превращение из товарной формы в денежную и $Д - T$ - купля товара, превращение его денежной формы в товарную. Поскольку акт продажи товара во времени и пространстве может не совпадать с актом его купли, уже в простом товарном хозяйстве обнаруживается абстрактная возможность экономических кризисов.

Деньги в качестве средства обращения постоянно удаляются из сферы обмена товара, доводя их до потребителя, а сами все время обращаются, переходя из рук в руки и связывая акты обмена в единый процесс обращения товаров. Первоначально функцию средства обращения товаров выполняли золотые слитки, впоследствии они приобрели форму монеты. Свою функцию средства обращения золотые монеты выполняют мимолетно, лишь как посредник обмена товаров.

3. Деньги как средство образования сокровищ или средство накопления. С возникновением и развитием товарного производства и обмена деньги становятся воплощением богатства отдельных людей. Деньги - всеобщий эквивалент, они дают возможность приобрести любой товар; в силу этого деньги начинают выполнять функцию образования сокровищ.

4. Деньги как средство платежа. С возникновением кредитных отношений - продажи товаров с отсрочкой их оплаты - деньги стали функционировать как средство платежа. В этой функции они обслуживают возврат денежных ссуд, оплату товаров, купленных в кредит, внесение арендной платы и др. Функция денег как средства платежа заключается в себе непосредственное противоречие. Многие производители покупают друг у друга товары в кредит. Однако нарушение платежей в одном звене вызывает цепную реакцию, нарушение всего механизма связей товаропроизводителей. Функция денег как средств платежа заключается в возможности возникновения кризисов. Деньги в качестве средства платежа приобретают форму кредитных денег, таких как:

а) *вексель* - письменное долговое обязательство, в котором указаны величина денежной суммы и сроки ее уплаты должником;

б) *банкнота* - это вексель банка. Она имеет двойное обеспечение: кредитное (коммерческим векселем) и металлистическое (золотым запасом банка);

в) *чек* - письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет, о выплате банком денежной суммы или ее перечислении на другой счет.

5. Появление мировых денег. Выход товарного обмена за пределы национальных рынков и расширение мировых экономических связей привели к появлению мировых денег. Парижским соглашением 1867 г. единственной формой мировых денег было принято золото. Оно функционирует как всеобщее средство платежа, всеобщее покупательное средство и абсолютная общественная материализация богатства.

С развитием мировой торговли и кредитных отношений расчеты между странами осуществляются непосредственно не в золоте, а в валютах тех стран, которые на данном этапе играют ведущую роль в мировых экономических связях.

В современной экономике деньги могут иметь следующий вид:

1. Монеты как удостоверенные государством металлические знаки стоимости. Монеты бывают *товарными*, воплощающими в себе ту стоимость, которая ими обозначается. Таковыми раньше были золотые, серебряные и медные монеты. В настоящее время *монеты нетоварные* - их номинальная стоимость оказывается выше реальной, поскольку они сделаны из недорогих металлов. В современных условиях доля монет в денежной массе в разных странах составляет 2-3%.

2. Бумажные деньги как удостоверенные государством бумажные знаки стоимости с принудительным курсом. Возможность возникновения таких денег обусловлена тем, что деньги как мера стоимости являются идеальными, то есть мысленно воображаемыми, а как средство обращения, будучи реальными, носят мимолетный характер. Являясь символами настоящих товарных денег благодаря определенному порядку их эмиссии и обращения, бумажные знаки стоимости играют роль настоящих денег. При эмиссии бумажных денег учитывается закон денежного обращения, который в макроэкономике выражается через *формулу Фишера*:

$$M \times V = P \times Q,$$

где **M** – денежная масса;

V – скорость обращения денег;

P – цена товаров и услуг;

Q – реальный объем национального продукта.

Это уравнение показывает взаимосвязь между количеством денег, скоростью их обращения, уровнем цен и реальным национальным продуктом.

Монеты и бумажные деньги образуют наличные деньги, так как они есть в наличии, они видны, их можно взять в руки, кому-то передать и т.д. В России бумажные деньги (ассигнации) были введены в 1769 г.

3. Банковские депозиты в виде вкладов населения, предприятий, учреждений на текущих счетах в банках. Эти вклады образуют основу безналичных денег, так как они существуют в виде записей на банковских счетах. Соответственно расчеты между субъектами экономики, например между покупателями и продавцами, могут осуществляться путем внесения изменений в их банковские счета. Например, со счета

покупателя какая-то сумма может быть перенесена на счет продавца. Здесь видно, что хотя денег в наличии нет, сделка купли-продажи произошла так же, как и при наличных деньгах - товар перешел из рук продавца в руки покупателя, а деньги - от покупателя к продавцу.

Тем не менее, если наличные деньги можно легко превратить в безналичные, положив их в банк, то обратно превратить безналичные деньги в наличные не всегда просто. Например, вкладчик положил в банк 1 млн. р., которые тот предоставил в виде ссуд предприятиям. Если спустя какое-то время вкладчик захочет снять свой вклад и получить наличные деньги, то его желание может быть исполнено не сразу. Иногда приходится ждать, пока в банке не появится требуемая сумма.

Обычно вкладчики получают чековые книжки, представляющие собой набор квитанций, которые, будучи заполненными их владельцами, превращаются в чеки. Чек, сам по себе не являясь деньгами, может их заменить в качестве платежного средства - с помощью чека можно рассчитаться так же, как и с помощью денег.

К такого рода заменителям денег относятся также и кредитные карточки, и дорожные чеки, выдаваемые банками и бюро путешествий. В современных условиях в качестве инструмента безналичных расчетов широко используются расчетные карточки. Их возникновение связано с заменой бумажных носителей банковской информации электронными. Использование магнитной карточки позволяет автоматически перевести соответствующую сумму со счета покупателя на счет продавца. Это дает основание говорить о возникновении электронных денег.

4. Срочные вклады в банках. Вклады делятся на краткосрочные - до шести месяцев, среднесрочные - до года и долгосрочные - свыше года. В отличие от вкладов на текущие счета деньги в виде срочных вкладов можно получить по истечении соответствующего срока. Свидетельством такого вклада является сертификат, который можно использовать так же, как денежное средство при некоторых сделках. Поэтому сертификаты нередко считают почти деньгами.

5. Почти деньги: акции, векселя, облигации, прежде всего те, в которые вложены деньги на небольшой срок, но под большой процент, то есть высоколиквидные ценные бумаги.

Современные теории денег исходят из теорий, зародившихся ранее.

Металлистическая теория денег появилась в эпоху первоначального перемещения капитала. Ее представителями являлись меркантилисты. Они абсолютизировали функции денег как сокровища и как мировых денег и на этой основе отождествляли их с благородными металлами. Были активными противниками порчи монет государством. Рассматривали деньги не как вещь, а как социальное отношение.

Номиналистическая теория денег была создана римскими и средневековыми юристами. Критикуя металлистов, они абсолютизировали другие функции денег - средство обращения и средства платежа. Номиналисты объявили деньги чисто условными знаками, счетными

единицами, которые обслуживают обмен товаров и являются продуктом государственной власти.

Количественная теория денег основана Д. Рикардо и его последователями. Представители данной теории отстаивали стоимостную основу денег. Сторонники количественной теории денег считают, что стоимость денежной единицы и уровень товарных цен определяются количеством денег в обращении.

6.2. Законы денежного обращения, стабилизация денежного обращения

Денежное обращение - это непрерывное движение денег, их функционирование в качестве средства обращения и средства платежа.

Денежная масса - это совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, выполняющих функции средства обращения, платежа и накопления.

Как уже известно, денежная система каждой страны состоит из различных видов денег. То, что эти виды различаются по своему содержанию и функциональному назначению, создает возможность и необходимость всю денежную массу делить на отдельные агрегаты, или массивы. Каждый денежный агрегат состоит из определенного вида денег, причем каждый последующий агрегат отличается от предыдущего тем, что дополнительно включает в себя новый вид денег, характеризующийся меньшей ликвидностью. В результате деньги с большей ликвидностью становятся частью денежного агрегата с меньшей ликвидностью. Действует своеобразный *принцип матрешки*.

Во многих странах выделяют три главных агрегата, которые последовательно обозначаются М-1, М-2, М-3.

Их основой считается **агрегат М-0**, который выступает в виде совокупности наличных денег как наиболее ликвидных.

Агрегат М-1 соответственно включает в себя М-0 и деньги в виде вкладов до востребования. Это так называемые деньги для сделок. Поскольку в современных условиях деньги с текущего счета можно снимать с помощью электронной карточки, получается, что данный агрегат состоит из высоколиквидных денег.

Следующий **агрегат М-2**, помимо агрегата М-1, включает деньги в виде относительно небольших по размерам краткосрочных вкладов. Например, в США в агрегат М-2 включают краткосрочные вклады размером до 120 тыс. долл. Такие вклады можно снять по истечении их срока, так что ликвидность денег здесь не столько высока как в агрегате М-1.

Агрегат М-3 включает агрегат М-2 и деньги в виде долгосрочных вкладов в крупных размерах. Ликвидность последних не высока, так как их можно использовать в качестве платежного средства по истечении срока хранения в банке. Долгосрочные вклады многие делают

потому, что по ним платят более высокий процент, чем по краткосрочным вкладам.

В ряде стран существует агрегат **М-4**, который помимо агрегата **М-3** включает некоторые ценные бумаги в виде сберегательных облигаций, казначейских векселей и т.д. со сроком погашения до полутора лет. В некоторых странах есть агрегаты **М-5** и т.д. В России, как и в США, существуют четыре агрегата.

В разных странах соотношение между различными агрегатами различное в зависимости от развитости безналичного расчета, кредитных отношений и банковского дела. Особенно значительна здесь разница между Россией и США (данная разница показана в табл. 6.1).

Таблица 6.1

Страна / Денежный агрегат	М-1	М-2	М-3	М-4
США	15%	65%	80%	100%
Россия	60%	80%	90%	100%

Разным в нашей стране и США является и коэффициент монетизации ВВП, который определяется путем отношения агрегата **М-2** к ВВП:

$$k_m = \frac{M-2}{ВВП}$$

где k_m - коэффициент монетизации национальной экономики;

М-2 - денежный агрегат, включающий агрегат **М-1** и деньги в виде относительно небольших по размерам краткосрочных вкладов;

ВВП - валовой внутренний продукт.

На сегодня ВВП нашей страны (это ценовое выражение объема товара и услуг, произведенных национальной экономикой) обеспечен денежным оборотом на 24%. Коэффициент монетизации национальной экономики, который определяется как отношение денежной массы к ВВП в России можно сравнить с показателями в иных странах. Англия - 100%, США - 60%, Япония - 150%, Китай - 215%.

Низкий коэффициент монетизации поддерживается для борьбы с инфляцией. Однако он сдерживает развитие производства, так как ограничивается совокупный спрос, возникает проблема неплатежей и т.п.

Недостаток денег в России компенсируется их высокой оборачиваемостью.

Скорость обращения денег - показатель интенсификации движения денег при функционировании их в качестве средства обращения

и средства платежа. Он трудно поддается количественной оценке, поэтому для его расчета используются косвенные данные.

В промышленно развитых странах в основном исчисляют два показателя скорости роста оборота денег:

- *показатель скорости обращения в кругообороте доходов* - отношение валового национального продукта (ВВП) или национального дохода к денежной массе; этот показатель раскрывает взаимосвязь между денежным обращением и процессами экономического развития;

- *показатель оборачиваемости денег в платежном кругообороте доходов* - отношение суммы переведенных средств по банковским текущим счетам к средней величине денежной массы.

Скорость оборота определяется путем отношения ВВП к М-2:

$$V = \frac{\text{ВВП}}{\text{М-2}}$$

где V - скорость обращения денег (скорость оборота);

М-2 - денежный агрегат, включающий агрегат М-1 и деньги в виде относительно небольших по размерам краткосрочных вкладов;

ВВП - валовой внутренний продукт.

В России эта скорость свыше 6, хотя нормальной считается скорость, равная 1. Высокая скорость оборота денег свидетельствует о преобладании в денежной массе так называемых «коротких денег», то есть денег, используемых на текущие расходы: на выплату заработной платы, пенсий и т.п., которые расходуются на покупки товаров, формируя доходы предприятий. Эти доходы опять же используются на выплату зарплат и т.д. Преобладание «коротких денег» свидетельствует о том, что деньги обслуживают сферу обращения, а не производство, так как они обращаются в основном между торгующими предприятиями, населением, банками и госбюджетом.

Подобное использование денег ведет к «проеданию» основных фондов предприятий, формирование и обновление которых связано с использованием «длинных денег», то есть денег с длительным временем оборота. Недостаток «длинных денег» ведет к тому, что износ производственных фондов не возмещается в полной мере и они стареют.

Анализируя пути развития форм стоимости и денежного обращения, К. Маркс открыл **закон денежного обращения**, сущность которого выражается в том, что «количество денег, необходимых для функции средства обращения должно быть равно сумме цен реализуемых товаров, деленной на число оборотов (скорость обращения) одноименных единиц». Закон денежного обращения выражает экономическую взаимозависимость между массой обращающихся товаров, уровнем их цен и скоростью обращения денег.

Денежная единица - это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров. Денежная единица, как правило, делится на мелкие кратные части. В большинстве стран установлена десятичная система

деления 1:10:100 (например, доллар США равен 100 центам, 1 фунт стерлингов - 100 пенсам, 1 индонезийская рупия - 100 сенам и т.д.). Напомним, что денежная единица напрямую связана с таким элементом денежной системы, как масштаб цен, потому что масштаб цен есть весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей.

Стабилизация или упорядочение денежного обращения может осуществляться различными методами, из которых наиболее типичными являются:

- *девальвация* - уменьшение металлического содержания денежной единицы или снижение курса бумажных знаков по отношению к металлу или иностранной валюте;

- *ревальвация* - повышение металлического содержания денежной единицы или повышение курса бумажных знаков по отношению к металлу или иностранной валюте.

Объективной необходимостью для экономики страны и одним из важнейших элементов денежной системы является регулирование денежного обращения. Оно предусматривает:

- во-первых, определение объема денежной массы на данный период;

- во-вторых, направление потоков движения денежной массы в народном хозяйстве с учетом решения задач в области производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта;

- в-третьих, мероприятия по поддержанию устойчивости денежного обращения и повышения покупательской способности денег.

В целом регулирование денежного обращения должно обеспечивать соответствие количества денег действительным потребностям обращения.

Денежная масса в обращении включает наличные деньги, денежные средства на счетах и во вкладах юридических лиц и граждан, денежные обязательства банков.

Регулирование объема и структуры денежной массы осуществляется посредством проведения государством **денежной политики**, которая выражается:

- в определении объема кредитов;
- покупке и продаже ценных бумаг и иностранной валюты;
- установлении норм обязательных резервов;
- определении процентных ставок по кредитам.

6.3. Денежная система, равновесие на денежном рынке, денежный мультипликатор

Денежная система любого общества представляет собой совокупность денежных знаков с соответствующим масштабом цен, различных видов денег, органов и учреждений, обеспечивающих эмиссию и

движение денег, а также законов и правил, определяющих их действие. Форма организации денежного обращения в стране закреплена законом.

Денежная система, как и всякая система, состоит из совокупности взаимосвязанных элементов, таких как:

- денежная единица, о которой уже говорилось;
- масштаб цен, т.е. весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы, и ее составных частей (например, в Англии и во Франции это был фунт серебра, и денежные единицы так и назывались - фунт в Англии и ливр во Франции. Со временем масштаб цен обособился от весового содержания денежной единицы. В настоящее время масштаб цен проявляется при измерении стоимостей товаров посредством цен). В каждой стране деньги имеют названия и определенный масштаб. Например, в России деньги называются рублями и один рубль делится на сто копеек;
- эмиссионная система, т.е. учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги;
- виды денежных знаков, т.е. система кредитных бумажных денег, разменных монет;
- институты денежной системы - учреждения, регулирующие денежное обращение.

Главным элементом денежной системы являются деньги как всеобщий стоимостный эквивалент.

Отмеченное выше разнообразие видов денег является результатом длительного развития денежной системы.

В момент своего возникновения система была относительно проста. Роль денег выполняло золото, серебро или то и другое. Соответственно денежная система характеризовалась либо как **монометаллическая**, основанная на одном денежном металле, либо как **биметаллическая**, основанная на одновременном использовании двух денежных металлов - золота и серебра.

Во второй половине XIX в. практически все страны перешли на **золотомонетный стандарт**.

Для данного типа денежной системы были характерны следующие особенности:

- свободная чеканка золотых монет;
- свободный обмен бумажных денег на золотые монеты, и наоборот, с учетом соответствующего масштаба цен;
- свободное движение национальных денег между странами;
- стихийное действие закона денежного обращения. Если, например, в обращение направлялось излишнее количество денег, то это приводило к тому, что лишние деньги уходили из обращения в качестве средства накопления в резерв, и выходили оттуда при недостатке денег в обращении. В том числе недостаток денег мог восполняться путем эмиссии бумажных денег на сумму золотых денег, находившихся в резерве.

Система золотого стандарта существовала до первой мировой войны, во время которой бумажные деньги стали печатать вне их связи с золотом, сверх того, что требовал закон денежного обращения. Их уже нельзя было обменять на золото, что означало крах данного типа денежной системы.

После войны в Англии и Франции возникла **система золотослиткового стандарта**. Она основывалась на возможности обмена бумажных денег на золото в объеме стоимости стандартного золотого слитка. Обменять на золото можно было довольно крупные суммы денег, что ограничивало возможность такого обмена.

В других странах возникла **золотодевизная денежная система**. Она предполагала возможность превращения национальных денег в золото путем их обмена на иностранную валюту, способную обмениваться на золото.

Кризис 1929-1933 гг. подорвал обе эти системы. В 30-е гг. произошла **демонетизация золота**. Оно ушло из денежного обращения и перестало играть роль денег на национальном уровне. Возродить денежную роль золота не удалось и после второй мировой войны. Практически во всех странах золота было недостаточно для того, чтобы его использовать в качестве денег.

Единственная страна, золотые запасы которой позволяли обменивать национальную валюту на золото, были США. По существу, благодаря этому запасу в западных странах возродилась золотодевизная денежная система, предполагавшая возможность обмена национальных валют на золото через их предварительный обмен на доллары.

Однако истощение золотых запасов США привело к крушению этой системы в начале 70-х гг.

К настоящему времени в мире сложился **бумажно-кредитный тип денежной системы**, для которой характерны следующие особенности:

- окончательный уход золота из обращения во всех странах;
- широкое использование безналичных расчетов в товарно-денежных сделках - до 85% и более всех расчетов;
- тесная связь денежного обращения с кредитными отношениями, в результате которых возникают кредитные деньги, создаваемые не только государством через центральный банк, но и частными коммерческими банками;
- зависимость денежной системы от соблюдения законов и правил денежного обращения, регламентирующих эмиссию денег, их обращение, ведение безналичного оборота.

Данный тип денежной системы характерен и для Российской Федерации.

До сих пор о деньгах говорилось как об инструменте, обеспечивающем функционирование товарных рынков, прежде всего рынков потребительских и факторных товаров. Однако и сами деньги могут быть товаром - объектом купли-продажи на особых денежных рынках.

Под **денежным рынком** макроэкономика понимает рынок краткосрочных займов, т.е. систему отношений по поводу спроса и предложения денежных единиц. **Предложение денег** - это денежная масса в обращении, т.е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент. Существование денежного рынка связано с кругооборотом денежных средств, что видно из представленной на рис. 6.1 схеме.

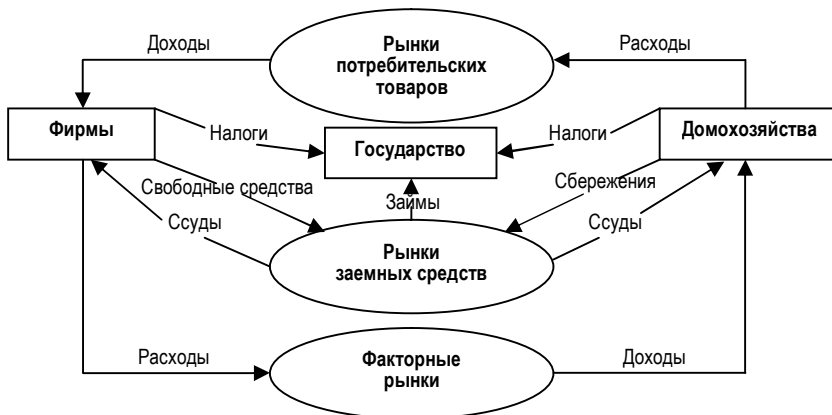


Рис. 6.1. Кругооборот денежных средств

Схема показывает, что на ссудный рынок (рынок заемных средств) идет поток денежных средств, которые формируют их предложение, а из него идут ссуды, формирующие удовлетворенный спрос на деньги. Очевидно, что фактический спрос может быть и больше. Тем самым здесь, как и на любом рынке, формируются спрос и предложение. Их взаимодействие происходит через цену в виде процента по ссудам.

Предложение определяется количеством временно свободных денежных средств населения (домохозяйств), фирм и учреждений, включая банки, сберегательные кассы, страховые компании, инвестиционные, пенсионные и прочие фонды и финансовые учреждения, которые предстают как субъекты денежного рынка. Понятие «временно свободные» означает то, что деньги на какое-то время, иногда на сутки и даже часы, их владельцам не нужны и с помощью учреждений, где деньги хранятся, они могут стать объектом предложения на денежном рынке. Особую роль в обеспечении такого предложения играют банки, в которых хранятся временно свободные денежные средства населения и предприятий.

Но не все денежные средства, хранящиеся в банках, могут формировать предложение на денежных рынках, так как у банков должны

быть обязательные резервы, чтобы иметь возможность выдавать деньги по первому требованию вкладчиков. Необходимость в денежных резервах отражает факт балансирования каждого банка между ликвидностью и прибыльностью, что достаточно наглядно видно на рис. 6.2.

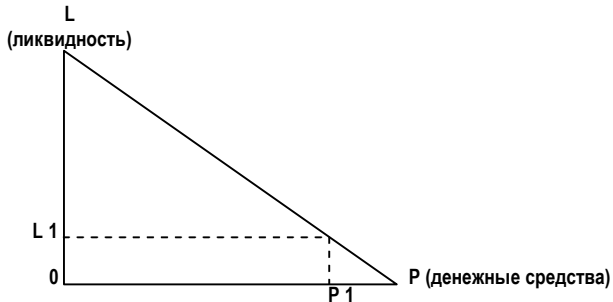


Рис. 6.2. Балансирование банка между ликвидностью и прибыльностью

Отрезок $O-P$ означает величину денежных средств, которыми располагает банк и которые он может выдать в виде ссуд в расчете на получение процентов и соответственно прибыли. Чем больше денег он выдаст в виде ссуд, тем больше у него будет прибыль. Поэтому банк заинтересован выдать все деньги. Но в этом случае ликвидность банка будет нулевой, и если к нему обратятся вкладчики за своими вкладами, то банк не сможет их просьбу удовлетворить. Если такие отказы будут со стороны всех банков, то вкладчики не будут доверять деньги банкам и банковская система прекратит свое существование.

В то же время, если банки будут все деньги вкладчиков хранить у себя, то их ликвидность будет стопроцентной, на рис. 6.2 это обозначено отрезком $O-L$. Но в таком случае прибыльность банков будет нулевой. Это также лишит банковскую деятельность смысла. Необходимо, чтобы у банков была и ликвидность, и прибыльность. Однако, как правило, банки в погоне за прибылью стремятся выдать как можно больше денег в виде ссуд, сводя ликвидность к нулю и тем самым ставя под угрозу положение всей банковской системы.

Для того чтобы устранить такую угрозу, государство через центральный банк устанавливает **норму обязательного банковского резерва** в виде доли средств банка, которая должна находиться в банке в виде кассовой наличности, а иногда для надежности передаваться в виде вклада центральному банку. Норма, влияя на возможность выдачи банками займов, тем самым влияет и на предложение денег: выше норма - ниже предложение, и наоборот. Так, на рис. 6.2 отрезок $O-L1$ означает часть денежных средств банка, которую надо иметь в качестве обязательного резерва. Соответственно в виде ссуд банк может выдать денег не более $O-P1$. Разница между фактическими и обяза-

тельными резервами образует **избыточные резервы**, из которых банк может предоставлять ссуды.

Влияние нормы обязательного банковского резерва на предложение усиливается через **денежный мультипликатор**. Для того чтобы понять сущность этого мультипликатора, возьмем следующий пример. В банк А сделан вклад в размере 1000 р. Эта сумма увеличивает его активы и пассивы: *активы* - это денежные средства, которые приносят банку доход, а *пассивы* - денежные средства, требующие от банка расходов. Благодаря вкладу соотношение активов и пассивов банка будет таким, как представлено на рис. 6.3.

Вклад увеличил резервы банка на 1000 р. Предположим, что норма обязательного банковского резерва составляет 10%. С учетом этой нормы происходит деление вклада на две части - 100 р. направляется в обязательный банковский резерв, а 900 р. может быть выдано в виде ссуд.

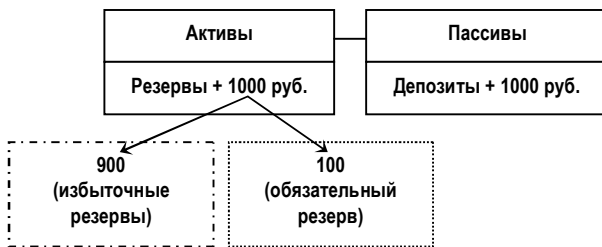


Рис. 6.3. Соотношение активов и пассивов банка

Если ссуда выдана и на нее что-то приобретено, это означает, что данная денежная сумма оказалась у продавца, который ее для хранения кладет в банк (в этот же или другой, например, в банк Б). Активы этого банка Б возросли на 900 р., которые в соответствии с нормой обязательного банковского резерва делятся на 90 р., направляемые в обязательный резерв, и на 810 р., выдаваемые в виде ссуд. Предложение денег со стороны банков, таким образом, составит $900+810=1710$ р.

Если предположить, что сумма 810 р. также в виде вклада попадет в банк В, а затем ее соответствующая доля попадет в банк Г и т.д., то в конечном счете общее предложение денег, вызванное первоначальным вкладом в 1000 р., составит 10000 р.

Эту сумму можно подсчитать с помощью денежного мультипликатора, который определяется путем отношения единицы к норме обязательного банковского резерва:

$$M_m = \frac{1}{r} = \frac{1}{0,1} = 10,$$

где M_m - денежный мультипликатор;
 r - норма обязательного банковского резерва.

Умножим 1000 р. на мультипликатор и получим 10000 р.:

$$1000 \times 10 = 10000.$$

Денежный мультипликатор, таким образом, представляет собой коэффициент, показывающий во сколько раз может увеличиться первоначальная сумма, положенная в банк в виде вклада. Также он показывает, во сколько раз изменится объем денежной массы в случае изменения денежной базы (денег центрального банка).

Следует заметить, что денежный мультипликатор действует и в обратном порядке, соответствующим образом уменьшая предложение в случае снятия вклада.

Теперь обратим внимание на спрос на денежном рынке. **Спрос на деньги (спрос на денежном рынке)** представляет собой то количество денег, которое необходимо экономическим субъектам для погашения долгов и для покупки ценных бумаг, приносящих процент.

Спрос, таким образом, складывается из таких **двух** составляющих, как:

1. *Деньги, необходимые как средство платежа.* Это так называемый спрос для сделок.

2. *Деньги, необходимые для превращения их в ценные бумаги,* дающие более высокие проценты, чем деньги, положенные на банковский счет. Эти деньги называют также спросом со стороны активов, под которым понимаются ценные бумаги. Под ценными бумагами здесь обычно подразумеваются краткосрочные облигации. Высокий процент на облигации ведет к росту спроса на них. Но не всегда желающие их купить имеют для этого деньги. В этом случае приходится обращаться на денежный рынок. Такой спрос на денежном рынке называют спекулятивным.

Однако ценные бумаги нередко покупают для обеспечения большей надежности портфеля финансовых средств (активов). Когда активы состоят не только из наличных денег, которые не дают дохода, однако являются надежным ликвидным средством, но и из вкладов, акций, облигаций, то такие активы олицетворяют возрастающее при минимальном риске богатство.

Взаимодействие спроса и предложения на денежном рынке осуществляется через **процент**, выступающий в роли цены денег как специфического товара. В проценте, как в цене, отражаются интересы не только покупателей, но и продавцов.

Для покупателей процент отражает полезность денег. Это может быть полезность денег как платежного средства, позволяющего им избавиться от долгов. Полезность денег может заключаться и в возможности приобретения на них ценных бумаг, приносящих высокий процент.

Продавцы, дающие деньги в долг, через процент оценивают будущую стоимость денег. По существу, процент предстает как разница между настоящей и будущей стоимостью денег, отданных в долг.

Непосредственно взаимодействие спроса и предложения на денежном рынке происходит через **норму процента**, которая повышается

при превышении спроса над предложением, и наоборот. Как и на обычном рынке, здесь также существуют обратная зависимость спроса от нормы процента и прямая зависимость предложения от нормы процента (данная зависимость показана на рис. 6.4).

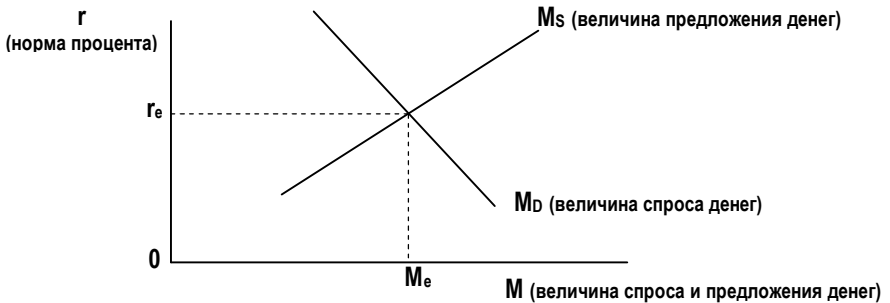


Рис. 6.4. Зависимость величины спроса и предложения от нормы процента

Рис. 6.4 показывает, что при равенстве спроса и предложения ($0-M_e$) устанавливается равновесная норма процента (r_e).

Важной особенностью денежного рынка является зависимость нормы процента от рынка ценных бумаг, состояние которого может нарушать равновесие на денежном рынке и восстанавливать его. Представим, что на рынке ценных бумаг появились облигации стоимостью 1000 р., дающие процент 200 р. Норма процента составляет 20%. Если на денежном рынке норма всего 10%, то здесь возрастет спрос на деньги для того, чтобы их использовать для покупки облигаций. Соответственно сократится и предложение, так как для владельцев денег также будет более выгодно купить высокодоходные облигации, чем отдавать деньги в долг под низкий процент. В результате роста спроса и падения предложения норма процента на денежном рынке пойдет вверх.

На рынке ценных бумаг ситуация будет иной. Рост спроса на облигации при данном предложении приведет к повышению их цены, а значит, к снижению нормы процента. Например, за облигацию станут давать 2000 р. Это будет означать падение нормы процента до 10%. Будет выгоднее избавляться от облигаций и направлять деньги на денежный рынок, где норма процента оказывается выше. Движение денег между этими рынками в конечном итоге приведет к установлению общей для них нормы процента, например 15%, при которой на обоих рынках возникает равновесие.

Равновесие на денежном рынке является одним из условий обеспечения стабильности денег, что, в свою очередь, является условием общего макроэкономического равновесия.

Устойчивость денег и денежного обращения зависит от принципов организации и соблюдения законов денежного обращения, правильного выполнения деньгами своих функций.

Принципы организации денежного обращения устанавливают порядок функционирования денежного обращения в стране, который включает:

- планирование обращения наличных денег путем составления баланса денежных доходов и расходов населения, плана денежного обращения, кассовых планов и т.п.;
- учет общеэкономических законов и законов денежного обращения;
- концентрацию оборота наличных денег в центральном эмитсионном банке;
- соблюдение экономии затрат, связанных с обращением наличных денег;
- создание условий, обеспечивающих устойчивость денежного обращения в стране.

Контроль за функционированием на территории страны наличных и безналичных денег возложен на Центральный банк России.

6.4. Инфляция и ее виды

Термин «инфляция», в переводе с итальянского означающий «вздутие», впервые стал применяться в США в годы гражданской войны (1861-1865) В то время военные расходы пытались покрывать выпуском все большего количества бумажных долларов, уже тогда называвшихся гринбэками, то есть зеленобокими. Под **инфляцией** тогда стали понимать переополнение каналов денежного обращения денежными знаками, ведущее к обесцениванию денег и росту общего уровня цен. Подобное понимание инфляции сохранялось свыше 100 лет, несмотря на вносимые в него уточнения.

В самом деле, прежде всего инфляция связывается с нарушением закона денежного обращения из-за выпуска в обращение избыточного количества денег. В настоящее время под инфляцией все больше понимают просто обесценивание денег, снижение их покупательной способности в результате повышения общего уровня цен. Практика показывает, что инфляция возможна и при недостатке денег в обращении.

Рассмотрим виды инфляции.

Поскольку темпы роста цен могут быть разными, то по данному критерию стали выделять разные виды инфляции:

- *умеренную* - темпы роста 3-4% в год;
- *ползучую* - темпы роста до 8-10% в год;
- *галлопирующую* - темпы роста 10-50% в год;
- *гиперинфляцию* - темпы роста 50-100% в год.

Исходя из степени вмешательства государства в рыночные процессы, инфляцию подразделяют:

- на *открытую* (открытая инфляция характеризуется невмешательством государства в процессы формирования цен и заработной платы);

- *подавленную (или подавляемую)* (под подавленной инфляцией подразумевается ситуация, обусловленная правительственным контролем за ростом цен или заработной платы, либо и тем и другим одновременно; она выливается в товарный дефицит).

Следует также выделять инфляцию:

- *сбалансированную* (при сбалансированной инфляции наблюдается рост цен на все товары в одинаковой степени и одновременно. Такая инфляция не ведет к серьезным нарушениям воспроизводственных пропорций и считается не очень опасной);

- *несбалансированную* (при несбалансированной инфляции цены на товары растут не одинаково, что ведет к нарушению ценовых и воспроизводственных пропорций и осложняет нормальное функционирование экономики);

- *ожидаемую*;

- *неожидаемую*. Обычно статистические органы пытаются предсказать темпы инфляции в будущем году. Это необходимо, в первую очередь, для формирования бюджета государства, в котором с учетом темпов инфляции необходимо планировать соответствующие статьи доходов и расходов. Жизнь нередко опрокидывает эти расчеты, являя совершенно неожиданные темпы инфляции;

- *инфляцию спроса (покупателей)* - при определенном объеме совокупного предложения увеличение совокупного спроса приводит к более высокому уровню цен. При этом предприниматели расширяют производство, привлекают дополнительную рабочую силу. Повышается номинальная заработная плата;

- *инфляцию предложения (продавцов)*. Данная инфляция, обусловленная ростом издержек производства, может быть вызвана двумя причинами: в силу удорожания топлива, сырья, вследствие роста импортных цен, изменения условий добычи, повышения транспортных расходов; в результате повышения зарплаты под давлением профсоюзов. Если повышение зарплаты не уравновешивается какими-то противодействующими факторами (например, ростом производительности труда), то увеличиваются средние издержки. Производители начинают сокращать объемы выпуска. При неизменном спросе уменьшение предложения ведет к росту цен. Растет безработица.

В связи с этим американский экономист А. Филлипс вывел зависимость инфляции от безработицы. Эта зависимость достаточно наглядно представлена на рис. 6.5 в виде **кривой Филлипса**. Рисунок показывает, что при незначительной безработице инфляция высокая, и наоборот.

На деле можно бороться и с инфляцией, и с безработицей, но для этого необходимо повышать производительность труда во всех отраслях производства. Она позволяет снижать издержки и цены. При этом можно повышать зарплату и сокращать рабочий день, за счет чего повышать занятость.

Таким образом, видим, что сфера денежного обращения неотделима от сферы производства.

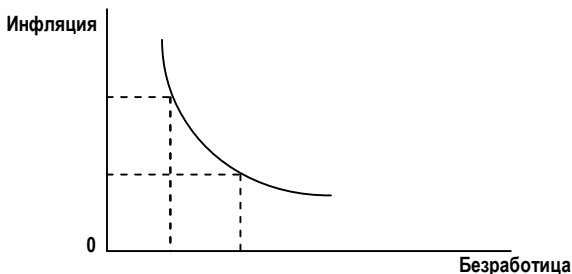


Рис. 6.5. Зависимость инфляции от безработицы (кривая Филлипса)

В современной экономике инфляция возникает под воздействием различных причин. Отметим наиболее очевидные:

1. Эмиссия денег сверх требований закона денежного обращения. Такое обычно происходит при нехватке денег у государства в условиях каких-то чрезвычайных обстоятельств, например войн.

2. Монополизация рынков. Известно, что такая монополизация нередко осуществляется именно потому, что она дает возможность повышать цены на продаваемые товары.

3. Возможен «импорт инфляции», обусловленный повышением цен на импортные товары. Значение этой причины во многом определяется долей импортных товаров в общей товарной массе, представленной на рынках страны. Подобный инфляционный эффект возникает при девальвации национальной валюты - понижении ее курса по отношению к иностранным валютам.

4. Нарушение воспроизводственных пропорций, вызывающее инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Для снижения уровня инфляции возможно проведение дефляции.

Дефляция - это изъятие из обращения части избыточной массы бумажных денег, выпущенных в период инфляции. Она осуществляется путем увеличения налогов, повышения учетной ставки и обязательных размеров коммерческих банков в Центральном банке, продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке, сокращения бюджетных расходов государства и т.д.

Рассмотрим социально-экономические последствия инфляции и направления антиинфляционной политики государства.

Социально-экономические последствия инфляции проявляются в следующем.

1. Инфляция приводит к тому, что все денежные доходы (как населения, так и предприятий, государства) фактически уменьшаются. Это определяется различиями между номинальным и реальным доходом. Номинальный (денежный) доход - это количество денежных средств, которые получает человек в виде заработной платы, процента, ренты и прибыли. Реальный доход определяется количеством товаров и услуг, которые он может купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход остается стабильным или растет медленнее темпов инфляции, то реальный доход падает. Именно поэтому в период инфляции в наибольшей степени страдают люди с фиксированными доходами.

2. Инфляция перераспределяет доходы и богатство. Так, должники богатеют за счет своих кредиторов. Причем выигрывают дебиторы на всех уровнях, так как ссуда берется при одной покупательной способности денег, а возвращается, когда на эту сумму можно купить гораздо меньше. Выигрывает и правительство, которое накопило большой государственный долг. Инфляция перераспределяет доход и богатство за счет тех, кто дает деньги, в пользу тех, кто откладывает платежи. Инфляция увеличивает стоимость недвижимого имущества.

3. В период инфляции растут цены на товарно-материальные ценности, пользующиеся спросом на рынке. Поэтому население и предприятия стремятся как можно быстрее материализовать свои быстро обесценивающиеся денежные средства в запасы. Это приводит к недостатку денежных средств у хозяйственных агентов. Результатом ажиотажной закупки товаров является усиление инфляции спроса.

4. Инфляция делает невыгодным долгосрочное инвестирование (например, долевого строительства).

5. Инфляция приводит к обесцениванию амортизационного фонда фирм, что затрудняет процесс нормального воспроизводства. Инфляция уменьшает и реальную ценность всех других сбережений (вклады, облигации, страховки). Люди стараются не делать сбережений, а фирмы значительную часть прибыли направляют на текущее потребление, что ведет к сокращению финансовых ресурсов общества, сворачиванию производства.

6. Инфляция приводит к скрытой конфискации денежных средств у населения и предприятий через налоги. Это имеет место вследствие того, что налогоплательщики из-за роста номинального дохода автоматически попадают в более высокую группу налогообложения.

Для антиинфляционного регулирования используются **два типа** экономической политики:

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование (регулирование) темпов прироста денежной массы в определенных

пределах (в соответствии с темпом роста валового национального продукта).

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплаты с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Индексация подразумевает, что заработная плата, налоги, долговые обязательства, процентные ставки становятся нечувствительными к инфляции, если в ответ на изменения цен осуществляется корректировка номинальных денежных платежей. Иногда индексация применяется, чтобы облегчить жизнь в условиях инфляции. Регулирование доходов формируется и реализуется в ходе сложного взаимодействия государственной политики и интересов фирм. Непосредственное воздействие на рост зарплаты может быть реализовано двумя методами:

- законодательным контролем за ростом заработной платы и цен;
- договорным регулированием роста заработной платы при заключении коллективных соглашений.

Определенную роль в денежно-кредитном регулировании экономики, а также преодолении инфляционных процессов играют:

- дисконтная политика (политика регулирования учетного процента ЦБ);
- операции на открытом рынке (купля-продажа государственных ценных бумаг);
- политика норм обязательных резервов, или кассовых резервов, или минимальных резервов, или коэффициентов казначейства (обязательство банков хранить в резервах ЦБ определенное количество привлеченных средств).

6.5. Индексы цен

Как уже известно, все производимые в экономике блага имеют свою стоимость, т.е. подлежат стоимостной оценке, поэтому для того, чтобы представить себе, каков может быть объем произведенных в стране благ и услуг в грядущем году, необходимо знать не только производственные возможности той или иной страны, но и то, как могут измениться цены на товары и услуги, уже произведенные в стране за прошедший период времени, например за истекший год.

В дальнейшем более подробно познакомимся с такими макроэкономическими показателями национальной экономической системы, как внутренний валовой продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП). Сейчас же заметим, что **внутренний валовой продукт** - это сумма конечных товаров, произведенных в течение года с помощью факторов, находящихся на территории данной страны, включая факторы иностранных компаний.

При расчете валового внутреннего продукта **номинальным ВВП** в некотором году называют стоимостную оценку благ, учитываемых

при подсчете данного показателя в ценах данного года. Выбрав некоторый базовый год, можно рассчитать показатель **реального ВВП** за некоторый год, в котором будет учтен индекс цен между выбранным и базовым годом. Другими словами, реальный ВВП - это ВВП в ценах некоторого базового года.

Очевидно, что номинальный ВВП базового года равен реальному ВВП базового года.

Для того чтобы учесть ценовой фактор роста ВВП, используют специальный коэффициент, называемый дефлятором.

Дефлятор ВВП ($D_{ввп}$) характеризуется отношением номинального ВВП ($ВВП_n$) к реальному ($ВВП_p$):

$$D_{ввп} = \frac{ВВП_n}{ВВП_p} \times 100\%$$

Поскольку дефлятор отражает рост или понижение цен, за которыми статистика постоянно следит, то он предстает как величина, позволяющая очищать ВВП от влияния растущих цен.

Реальный ВВП предстает как отношение номинального ВВП к его дефлятору:

$$ВВП_p = \frac{ВВП_n}{D_{ввп}}$$

Для измерения темпов роста цен в экономике используются ценовые индексы.

Индекс Ласпейреса определяется как отношение стоимости товаров и услуг в ценах текущего года, входящих в ВВП базового года, к стоимости товаров и услуг в ценах базового года, входящих в ВВП базового года.

$$I_L = \frac{\sum_i (p_i)^1 \times (Q_i)^1}{\sum_i (p_i)^0 \times (Q_i)^0},$$

где $(p_i)^1$ - цена товара i в текущем году;
 $(p_i)^0$ - цена товара i в базовом году;
 $(Q_i)^1$ - объем выпуска товара i в текущем году;
 $(Q_i)^0$ - объем выпуска товара i в базовом году.

Индексом Пааше называют дефлятор ВВП, рассчитываемый для меняющегося набора товаров, входящих в него. Индекс Пааше определяется как отношение стоимости товаров и услуг в ценах текущего года, входящих в состав ВВП текущего года, и стоимости товаров и услуг в ценах базового года, входящих в состав ВВП текущего года:

$$I_P = \frac{\sum_i (p_i)^1 \times (Q_i)^1}{\sum_i (p_i)^0 \times (Q_i)^1}.$$

Для более точного определения ценового индекса в текущем году относительно базового года, значительно отличающегося от текущего, используется методика **цепного индекса (chain index)**:

$$CI(t, t_0) = I(t_1, t_0) \times I(t_2, t_1) \times \dots \times I(t_n, t_{n-1}) \times I(t, t_n),$$

где $I(t_i, t_j)$ - ценовой индекс года t_i относительно базового года t_j , а $t_0 < \dots < t_i < t$.

Иногда также рассчитывается **индекс Фишера** как среднее геометрическое индексов Ласпейреса и Пааше.

Индексом потребительских цен ($I_{пц}$) называют ценовой индекс Ласпейреса, рассчитываемый по товарам и услугам, включенным в потребительскую корзину. В потребительскую корзину входит устанавливаемый законом перечень товаров и услуг, а также нормативы их потребления в год по группам населения (трудоспособное, пенсионеры, дети), данный закон подлежит периодическому пересмотру. Он определяется путем отношения стоимости потребительской корзины в текущем году ($ПК_{тг}$) к стоимости этой корзины в том же наборе базового года ($ПК_{бг}$):

$$I_{пц} = \frac{ПК_{тг}}{ПК_{бг}}.$$

И в заключение заметим, что различие между дефлятором и индексом потребительских цен заключается в том, что:

- дефлятор отражает динамику цен всех товаров и услуг, производимых в экономике, приобретаемых предприятиями и государством, а не только потребителями;
- индекс потребительских цен учитывает динамику цен импортной продукции, а дефлятор - только цены товаров и услуг, произведенных в данной стране;
- в индекс потребительских цен входит постоянный набор товаров и услуг в течение действия соответствующего закона, в дефляторе их состав меняется постоянно, так как изменяется состав входящих в ВВП товаров и услуг, производство товаров и услуг может прекращаться либо могут производиться их новые виды.

Литература для самостоятельного изучения

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 229-234, 427-437.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 13.

Архипов А.И. Экономика: Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 270-274, 336-344.

Экономика: Электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 6.1-6.4.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г., Экономическая теория: Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 222-230.

Глава 7. Финансово-кредитная система страны. Военные финансы

Рыночное хозяйство предполагает функционирование денежных отношений. Они обслуживают товарные сделки, взаимоотношения предприятий друг с другом, с банками и иными коммерческими структурами, работников предприятий с работодателями. Кроме того, все коммерческие и государственные организации, а также их работники втянуты в круг денежных отношений с государством и его институтами.

Кредитно-финансовая система занимает важнейший сектор системы денежных отношений.

7.1. Финансы и финансовая система

Анализ движения денег показывает, что они способны обособляться от движения товаров и совершать самостоятельное движение. В самом деле, когда у предприятия формируются денежные фонды, например фонд амортизации, фонд оборотных средств, фонд заработной платы, фонд развития производства и т.д., то это означает, что деньги начинают жить самостоятельной жизнью. Денежные фонды могут быть у различных организаций, учреждений, населения, государства. Подобное обособление денег и делает их финансами.

Финансы - это обособленные от движения товаров денежные средства в различных видах и формах, включая наличные и безналичные деньги, деньги на счетах и вкладах, а также ценные бумаги, обладающие свойством быть денежным эквивалентом.

Важной особенностью денежных средств, выступающих в роли финансов, является то, что они предстают как денежные ресурсы, то есть как потенциальные платежные средства. Вот почему о финансах говорят как о денежной форме ресурсов производства и потребления. Соответственно **финансирование** означает выделение денежных ресурсов на нужды производства или потребления. Иными словами, финансы - это денежные ресурсы, имеющие целевое назначение.

Эти ресурсы могут быть у государства в лице его центральных, региональных и местных органов, у предприятий и организаций, у семей (домохозяйств). Причем они способны перемещаться от одного субъекта к другому, характеризуя финансовые отношения.

Финансовые отношения возникают по поводу образования, накопления, распределения и использования свободных денежных средств (денежных ресурсов).

Совокупность финансовых отношений образует **финансовую систему**. Ее можно представить в виде следующей весьма упрощенной схемы, показанной на рис. 7.1.

Под *государством* понимаются государственные органы и учреждения (парламент, президент, правительство, министерство финансов, бюджетное управление, казначейство, управление исполнения бюджета,

центральный банк, налоговое управление и тому подобные органы) на различных уровнях государственного управления.

Под *предприятиями* понимаются не только промышленные, сельскохозяйственные, строительные и прочие предприятия сферы производства, как коммерческие, так и некоммерческие, но и различные учреждения, фонды, страховые компании, биржи и т.п.

Население предстает как совокупность домохозяйств, представляющих семьи, объединенные общими доходами.



Рис. 7.1. Субъекты финансовых отношений

Стрелками на схеме показаны финансовые отношения. Видно, что для финансовой системы характерно двустороннее движение денег, в связи с чем выделяются следующие отношения:

1. Отношения «государство - предприятия» по поводу:

- платежей предприятий государству в форме налогов, арендных и рентных платежей, пошлин, процентов за государственные кредиты и т.д.;

- государственных дотаций, субсидий, субвенций, кредитов и т.д. предприятиям.

2. Отношения «государство - население» по поводу:

- налогов государству (подходных, на собственность, на наследство и т.д.), платежей за государственные услуги, социальное и имущественное страхование и т.д.;

- социальных выплат, пособий, пенсий, стипендий населению со стороны государства.

3. Отношения «предприятия - население» по поводу:

- выплат заработной платы, пособий, социальных выплат, страховых сумм, кредитов;

- процентных, арендных и рентных платежей, страховых взносов, погашений взятых ранее займов.

4. Отношения «государство - государство» по поводу:

- перечислений из местных финансовых органов в центральные бюджеты;

- дотаций, субсидий, субвенции из центрального бюджета в местные.

5. Отношения «предприятия - предприятия» по поводу:

- платежей по долгам в счет оплаты ранее полученных товаров и услуг;

- выплат по полученным ссудам, возврата полученных ссуд.

6. Отношения «население - население» по поводу:

- возврата долгов, предоставления денег в долг, передачи средств по наследству, дарений и т.д.

Указанные денежные потоки большей частью проходят через банки. Поэтому банки предстают как отдельный (четвертый) субъект финансовой системы.

Частью финансовой системы являются финансовые рынки как совокупность отношений купли-продажи финансовых средств в целях финансирования инвестиций и государственного бюджета. К этим рынкам относятся главным образом фондовые рынки.

Выделенные блоки финансовых отношений показывают, что финансовая система рыночной экономики складывается из финансов государства, предприятий, населения. Можно также говорить о федеральных, республиканских, областных и местных финансах.

Схема, характеризующая систему финансов в РФ, представлена на рис. 7.2. Центральное место в этой системе, безусловно, занимает государственный бюджет.

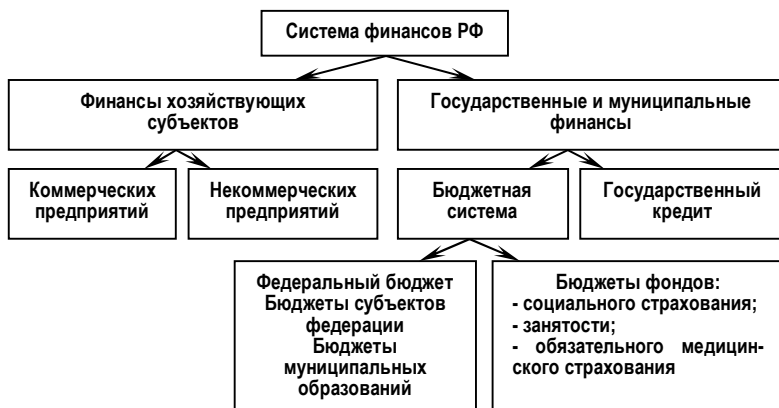


Рис. 7.2. Система финансов в РФ

7.2. Бюджетная система, государственные расходы и налоги, бюджетно-налоговая политика

Понятие «бюджет» трактуется двояким образом:

- во-первых, как совокупность денежных средств, которыми располагает экономический субъект;

- во-вторых, как соотношение доходов, или как баланс денежных средств, характеризующих их поступления и расходы в течение определенного периода (обычно года).

Оба эти определения применимы к понятию «государственный бюджет».

Прежде всего, **государственный бюджет** представляет собой централизованный фонд денежных средств, необходимых государству для выполнения своих экономических, социальных и политических функций.

Очевидно, что эти средства государству должны откуда-то поступать и на что-то расходоваться. При этом государству в отличие от других субъектов должны быть хорошо известны источники поступлений средств и адреса расходов. Вот почему формирование госбюджета связано с составлением ежегодной сметы доходов и расходов государства. Такая смета воплощается в **финансовом плане**, в котором с учетом текущего состояния экономики и ее перспектив, а также стоящих перед ним задач определяется объем поступлений в государственную казну, их источник и основные направления использования бюджетных средств. Так что госбюджет предстает как основной финансовый план государства.

Вначале этот план существует в виде проекта, который составляется министерством финансов и выносится на обсуждение высшего законодательного органа. В него вносятся поправки, которые согласовываются, затем бюджет утверждается и становится законом. Тем самым государственный бюджет предстает как законодательно утвержденный основной финансовый план государства.

После того как госбюджет принят, начинается его исполнение. С одной стороны, обеспечивается поступление денежных средств в централизованный фонд государства. Это называется исполнением статей доходов госбюджета. С другой стороны, средства централизованного фонда направляются по разным назначениям, то есть происходит исполнение статей расходов госбюджета.

Следует отметить, что финансовые планы доходов и расходов составляются на разных уровнях государственной власти: местном (муниципальном), областном, республиканском, федеральном. Совокупность доходов и расходов на всех уровнях государственной власти образует **консолидированный бюджет**, или бюджетную систему государства.

Тем самым действует *принцип единства* (предполагает учет единых правил, форм и требований при формировании и использовании средств бюджета) и *самостоятельности* (предполагает наличие собственных источников и собственных адресных расходов) бюджетов.

Нередко в бюджете выделяются ассигнования на текущие (обязательные) расходы и на развитие, от которых можно отказаться, если нет средств.

Таким образом, в качестве финансового плана госбюджет состоит из двух частей: статей доходов и статей расходов. Если сумма расходов

равна сумме доходов, то бюджет считается **сбалансированным**. Если доходы превышают расходы, то возникает **профицит бюджета**, если наоборот - есть превышение расходов над доходами, - то это означает наличие **бюджетного дефицита**. Для поддержания стабильности в экономике правительство стремится к тому, чтобы дефицит госбюджета не превышал 10% ВВП страны.

Обычно дефицит закладывается уже при составлении государственного бюджета, его наличие является одной из причин инфляции, так как он обычно покрывается выпуском дополнительных денег в обращение. Доход, образующийся у государства в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег, называется **сеньоражем**. На протяжении 90-х гг. прошедшего века в России планировался дефицит госбюджета. Однако благоприятная конъюнктура на мировом рынке нефти способствовала тому, что с 2001 г. при формировании госбюджета стало закладываться превышение доходов над расходами. Считается, что профицит лучше дефицита, поскольку он сдерживает инфляционные процессы. Однако адекватную оценку госбюджету нельзя давать без рассмотрения структуры, определяемой, в первую очередь, статьями его расходов.

Одной из существенных составляющих доходных статей государственного бюджета и бюджета субъектов РФ являются налоги.

Под **налогом** понимается обязательный платеж, поступающий государству в определенных законодательством размерах и в установленные сроки.

Особенность налога - его безвозмездность. Он предстает как безвозмездное изъятие государством части средств предприятий, организаций и населения по заранее установленным нормативам и срокам. Вот почему налоги взимают принудительно, проявляя тем самым как бы неэкономический характер.

На деле налоги имеют вполне экономическое содержание. Их можно рассматривать как плату государству за те услуги, которые оно оказывает населению и другим субъектам экономики в виде внутренней и внешней безопасности, экономической и социальной стабильности и других благ, относящихся к категории общественных.

Взимается налог по **определенной ставке**, представляющей собой долю облагаемых налогом средств субъектов экономики. При этом налог может быть денежным и натуральным.

По объектам обложения налоги делятся:

- на налог на доходы (выручку, прибыль, заработную плату, проценты, дивиденды, ренту);
- налог на добавленную стоимость продукции, работ, услуг;
- налог на имущество (предприятий и граждан);
- налог на определенные виды деятельности и сделки (например, сделки с ценными бумагами);
- налог за пользование природным ресурсами.

Налоги могут устанавливаться на различных уровнях государственной власти: федеральном, региональном, местном. Это означает, что они поступают в соответствующие бюджеты. Налоги могут поступать не только в госбюджет, но и во внебюджетные фонды: фонд социального страхования, фонд занятости, дорожный фонд и т.д.

С учетом различий в механизме формирования налоги делят на два вида:

1. Прямые налоги представляют собой непосредственное изъятие из дохода или стоимости имущества. К ним относятся подоходные налоги, налоги на прибыль, взносы в фонды социального страхования, налоги на имущество (земельный налог, налог на дома, на прирост капитала), на операции с ценными бумагами, на наследство и дарение.

Достоинство прямых налогов заключается в том, что они обеспечивают относительно стабильные поступления в госбюджет; достаточно эффективны как средство целенаправленного воздействия на совокупный спрос и как фактор перераспределения доходов и обеспечения социальной стабильности.

Недостатки прямых налогов связаны с их открытостью. Плательщики хорошо видят долю и величину изымаемого у них дохода и, если сумма значительна, стремятся его как-то избежать, в том числе и путем сокрытия доходов.

2. Косвенные налоги представляют собой скрытое изъятие дохода через его включение в цены на продаваемые товары. К этому виду относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, налог на покупки и продажи. Косвенный налог, таким образом, предстает как ценообразующий фактор.

Достоинства косвенных налогов связаны с их скрытым характером. Многие люди их платят, даже не подозревая об этом, так как обычно в цене не указано, что в нее включен косвенный налог. С социально-политической точки зрения это очень важно.

Главный недостаток косвенных налогов заключается в том, что они усиливают неравномерность распределения налогового бремени среди населения. Очевидно, что для богатой части населения повышение цены из-за включения в нее косвенного налога не столь ощутимо, как для бедной части. В связи с этим нередко товары для бедных освобождаются от налогообложения, и наоборот, товары для богатых облагаются повышенными налогами. *Другой недостаток косвенных налогов* заключается в их инфляционном характере.

Обращение к формам налогов указывает на важность такой организации сбора налогов, чтобы усиливались их достоинства, а недостатки нейтрализовались или ослаблялись. Для этого очень важно соблюдение **основных принципов налогообложения** (первые пять (наиболее фундаментальные принципы) в свое время выделил А. Смит):

1. Принцип справедливости налогообложения. Суть принципа заключается в обеспечении равномерного наложения налогового бремени на всех плательщиков. Наиболее справедливым считается прогрессив-

ный налог, предполагающий возрастающую в определенной прогрессии налоговую ставку на высокие и сверхвысокие доходы. Здесь возможно освобождение от налога небольших доходов и повышенное обложение больших доходов. В современной России класс богатых людей прогрессивный налог счел несправедливым и добился установления единого подоходного налога в 13%.

2. *Принцип постоянства налогов.* Данный принцип требует того, чтобы число налогов, их ставки не менялись часто, чтобы платательщик заранее знал, что и сколько ему придется платить государству.

3. *Простота налоговой системы, ее удобство для плательщиков.* Сложная система нередко создает у плательщиков впечатление, что их обманывают при изъятии налогов, берут лишнее. Поэтому они стремятся по возможности свои доходы утаивать. Вот почему необходимо, чтобы налоговая система была простой и понятной.

4. *Принцип экономичности налогообложения.* Он предполагает экономическую эффективность налогообложения. Практика показала, что объем налоговых поступлений зависит и от ставки налогов. Чрезмерно высокая ставка может обернуться меньшим объемом поступлений, чем невысокая ставка. Зависимость объема налоговых поступлений от уровня налоговой ставки иллюстрируется с помощью **кривой Лаффера**, изображенной на рис. 7.3.

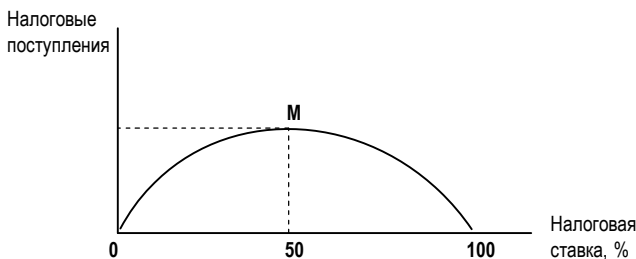


Рис. 7.3. Кривая Лаффера

Кривая хорошо показывает, что ставка налога не должна превышать 50%, так как дальнейшее ее повышение влечет снижение налоговых поступлений. Последние могут опуститься до нуля, если установить 100% ставку. Эта тенденция обусловлена тем, что у плательщиков исчезает стимул иметь высокие доходы, так как все равно большую часть их придется отдать. Кроме того, получаемые доходы плательщики начинают скрывать.

5. *Принцип неоттягощенности налогов.* Размер налога должен быть таким, чтобы он не очень обременял плательщиков и они могли его уплатить без особого ущерба для своего благосостояния.

6. *Принцип обязательности и всеобщности налогообложения.* Поскольку налог предстает как обязательный платеж, то его должны

платить все, кому положено. Для этого в РФ созданы специальные органы в виде налоговых инспекций и налоговых полиций, которые следят за уплатой налогов, выявляют и наказывают неплательщиков.

7. *Принцип системности налогообложения.* Суть его заключается в том, что совокупность всех видов налогов, их ставки, способы изъятия, налоговое законодательство и налоговые органы образуют налоговую систему страны и эта система должна быть непротиворечивой, все ее элементы должны быть взаимосвязаны и взаимодополнять друг друга. В этом случае налоги будут органично вписываться в национальную экономику, усиливая ее, обеспечивая ей необходимый динамизм.

В современных условиях налоги выполняют **две основные функции**, такие как:

- *фискальная функция* (в рыночной экономике налоги рассматриваются исключительно как источник пополнения государственной казны; при таком подходе налогообложение полностью подчиняется фискальным целям);

- *регулирующая функция налогов*, которая проявляется:

а) при стремлении добиться общего рыночного равновесия, в частности при реализации антициклических программ;

б) коррекции направлений экономического роста;

в) стимулировании отдельных производителей;

г) обеспечении социальной гармонизации через перераспределение доходов.

7.3. Банковская система

В рыночной экономике деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства должны поступать на рынок ссудных капиталов, аккумулироваться в кредитно-финансовых учреждениях, а затем эффективно пускаться в дело, размещаться в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях. Движение капитала осуществляется посредством кредитования.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на условиях срочности, возвратности и платности. Кредитные операции являются важнейшей доходобразующей статьей в деятельности российских банков. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. Кредиты банков служат основным источником пополнения оборотных средств. Кредитные операции, играя важную роль в развитии и банков и предприятий, определяют эффективность функционирования экономики страны в целом.

Кредит выполняет в экономике важные **функции**:

- *регулирование экономики* - это специфическая функция кредита, с помощью которой государство регулирует доступ заемщиков на ры-

нок ссудных капиталов, облегчая или затрудняя получение ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех или иных предприятий или отраслей в соответствии с выбранной стратегией экономического развития;

- *перераспределительная функция* - благодаря кредиту частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы народного хозяйства;

- *действие экономии издержек обращения* - в процессе развития кредита появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, векселя, чеки, различные виды счетов, депозитные сертификаты и т.п.), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денег;

- *ускорение концентрации и централизации капитала* - кредит используется в конкурентной борьбе и содействует процессу поглощения или слияния мелких фирм в более крупные. Здесь сказываются разные условия получения кредита: одни предприниматели, добившиеся предоставления им кредитов на льготных условиях, получают возможность быстрого роста капитала, другие - могут воспользоваться кредитом лишь на менее выгодных условиях и проигрывают в конкурентной борьбе.

Денежная ссуда (кредит) - это банковская операция, при которой банк предоставляет заемщику некоторую сумму денег на определенное время. При этом должны выполняться основные принципы банковского кредитования, которые принято подразделять на **две группы**:

1. Общеэкономические принципы, присущие всем экономическим категориям:

- *целенаправленность* (смысл этого принципа заключается в том, что ссуды должны выдаваться лишь на определенные цели, а именно на удовлетворение временной потребности заемщика в дополнительных средствах. В этом состоит отличие кредитования от финансирования (финансирование таких жестких целей не имеет). Целью кредитования выступают товарно-материальные ценности, затраты производства, средства в расчетах, потребность в средствах для текущих платежей при временных финансовых затруднениях, недостаток собственных оборотных средств и т.д.);

- *дифференцированность* (заключается в предоставлении кредита на различных условиях в зависимости от характера заемщика, направленности кредита, кредитного риска, срока кредитования, своевременности возврата и некоторых других обстоятельств).

2. Принципы, отражающие сущность и функции кредита:

- *срочность* (этот принцип означает, что в кредитном договоре должен устанавливаться срок кредитования и этот срок должен заемщиком соблюдаться; конкретный срок возврата кредита в конечном счете определяется скоростью кругооборота средств заемщика);

- *обеспеченность* (согласно этому принципу каждому рублю банковских средств, находящихся в хозяйственном обороте, должен противостоять рубль соответствующих материальных ценностей или полезных затрат; возврат ссуд должен осуществляться за счет завершения тех хозяйственных операций, для проведения которых они были выданы);

- *платность* (принцип платности заключается в том, что за пользование заемными средствами заемщик, как правило, уплачивает кредитору ссудный процент).

В процессе своего развития кредит приобрел многообразные формы, основными из которых являются коммерческий и банковский кредиты.

Рассмотрим классификацию и формы кредитов.

1. Банковский кредит - предоставляется кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предпринимателям, организациям, предприятиям) в виде денежных ссуд, среди которых выделяют:

- *краткосрочную ссуду на неопределенный срок (в пределах одного года) или до востребования* (ссуда до востребования не имеет фиксированного срока, но банк имеет право потребовать ее погашения в любое время);

- *среднесрочную ссуду (от 1 до 5 лет) и долгосрочную ссуду (сроком свыше 5 лет)* (в зависимости от особенностей кредитуемого мероприятия по методу погашения выделяются ссуды, погашаемые единовременно и в рассрочку; в первом случае основной долг по ссуде погашается на одну конечную дату; ссуды, погашаемые в рассрочку, предполагают периодическое погашение основной суммы долга);

- *возобновляемую (револьверную) ссуду или открытую кредитную линию (овердрафт)* (кредит предоставляется заемщику в течение определенного периода, как правило, не более года, в пределах согласованного лимита; каждая выдача кредита производится по мере необходимости, поэтапно, в сроки и в размере, определенном по согласованию сторон);

- *вексельный кредит* (выдается финансово-устойчивым предприятиям в форме простого или переводного векселя, выпускаемого банком; предприятию это позволяет использовать его как средство платежа в расчетах; банку это выгодно тем, что не требуется привлечения дополнительных денежных ресурсов, поэтому процентная ставка по вексельному кредиту намного ниже, чем при обычном кредитовании; вексельный кредит заключается на срок до первой даты предъявления векселя в банк к оплате);

- *гарантийные кредитные операции* (такие операции коммерческого банка, при которых банк не предоставляет заемщику денежной ссуды, а только обещает осуществить платежи, если заемщик не сможет оплатить свои обязательства; к этим операциям относятся *акцептные* (банк платит по обязательствам клиента, предварительно получив от

него средства) и *авальные кредиты* (банк осуществляет платеж лишь в случае банкротства должника).

Помимо традиционных форм кредитования, в российской банковской практике получили широкое распространение *кредитные операции, которые с правовой точки зрения по общему признаку не являются договорами займа*. Их можно отнести к коммерческим кредитам.

2. Коммерческий кредит - предоставляется предприятиями, фирмами и другими хозяйственными субъектами друг другу. Кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего путем отсрочки платежа. Цель коммерческого кредита - ускорить реализацию товаров и получение заключенной в них прибыли. Процент по нему ниже, чем по банковскому кредиту. Вместе с тем размеры коммерческого кредита ограничены величиной резервных (свободных) капиталов, имеющих у предпринимателей. Эта ограниченность коммерческого кредита преодолевается путем развития банковского кредита. К коммерческим кредитам относятся:

- *учет векселей* (происходит трансформация коммерческого кредита в банковский путем дисконтирования: банк покупает векселя до наступления срока их погашения, удерживая в свою пользу процент от суммы векселя за время, оставшееся до срока платежа (обычно 50% от номинала); получаемый при этом дисконт в виде разницы между номиналом векселя и суммой его покупки составляет основной доход фондовых отделов банков);

- *лизинг* (договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование; договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем);

- *факторинг* (комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности; включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате; факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки);

- *форфейтинг* (кредитная операция, при которой экспортер, получив от импортера акцептованные импортером переводные векселя (тратты), продает их со скидкой банку или специализированной финансовой фирме; при наступлении срока оплаты тратт импортер обычно погашает свою задолженность полугодовыми платежами; традиционно кредитованием внешнеторговых фирм на базе форфейтинга занимаются крупные банки; сделка оформляется соответствующим индоссаментом (передаточной надписью); от учетной операции форфейтинг отличается

тем, что на форфейтер (банк) переходит риск платежа по долговому документу, а срок платежа очень длителен (до 7 лет).

3. Иные формы кредитов:

- *потребительский кредит* - предоставляется частным лицам на срок до 3-5 лет при покупке, прежде всего, потребительских товаров длительного пользования (мебель, автомобили, холодильники, телевизоры и т.д.), а также разнообразных услуг (на получение образования и т.п.). За использование потребительского кредита взимается, как правило, высокий процент (до 30% годовых);

- *ипотечный кредит* - предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий), а также долгосрочных ссуд (на очень длительный срок - 15-30 лет) частным лицам на приобретение или строительство жилья (жилищный кредит);

- *государственный кредит* - представляет собой систему кредитных отношений, в которой государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес - кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только федеральным, но и местными органами власти (краев, областей). Государство использует данную форму кредита, прежде всего, для покрытия дефицита государственного и федерального бюджетов. То есть доходы от внутренних займов стали вторым (после налогов) источником финансирования государственных расходов, особенно в низкорентабельных, но необходимых для воспроизводственных процессов отраслях экономики (жилищное строительство, инфраструктура, сельское хозяйство и т.д.);

- *международный кредит* - представляет собой движение ссудного капитала между странами. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

Кредитная система представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, используемых государством в целях регулирования экономики. Кредитная система служит мощным фактором концентрации и централизации капитала, способствующим быстрой мобилизации свободных денежных средств и их использованию в экономике. **Финансово-кредитные институты** на уровне страны подразделяются на центральные, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации). Все они являются примером того, насколько тесно переплетены денежная и кредитная системы.

Основой кредитной системы исторически являются банки. На рис. 7.4 представлены взаимосвязи экономических интересов, реализация которых привела к возникновению банков.

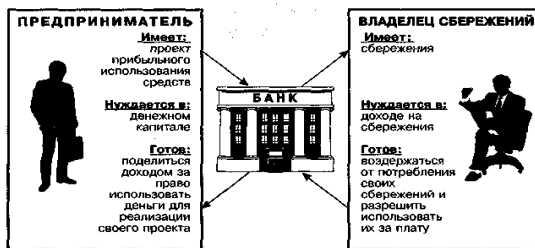


Рис. 7.4. Экономические интересы, которые привели к возникновению банков

В кредитной системе каждой страны выделяют **три звена**:

1. Центральный банк (ЦБ), занимающий главное положение в кредитной системе. Он является, как правило, государственным учреждением. К основным функциям Центрального банка (рис. 7.5) относятся следующие:

- эмиссионная функция (печатание денег) - старейшая и одна из наиболее важных функций ЦБ. Хотя в современных условиях безналичные деньги играют более важную роль, эмиссия центральных банков сохраняет свое значение, поскольку наличные деньги по-прежнему необходимы для осуществления значительной части платежей (в России наличные деньги составляют 30-37% совокупной денежной массы);



Рис. 7.5. Функции центрального и коммерческого банков

- функция аккумуляции и хранения кассовых резервов для коммерческих банков - заключается в том, что каждый банк обязан хранить на резервном счете в Центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру вкладов, сделанных в данный банк. Изменение нормы резервов - один из основных методов денежно-кредитной политики государства;

- хранение официальных золотовалютных резервов страны.
- осуществление кредитования коммерческих банков и кассовое обслуживание государственных учреждений;
- предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов. ЦБ ведет счета правительственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулирует на

этих счетах средства и проводит выплаты с них. Кроме того, он осуществляет операции с государственными ценными бумагами; предоставляет государству кредит в форме прямых, краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. ЦБ также проводит по поручению правительства операции с золотом и иностранной валютой;

- осуществление безналичных расчетов, основанное на зачете взаимных требований и обязательств (клиринге).

2. Коммерческие банки, представляющие собой центры кредитной системы. Современный коммерческий банк является кредитно-финансовым учреждением универсального характера: он не только принимает вклады населения и предприятий, выдает кредиты, но и выполняет финансовое обслуживание клиентов. Функции коммерческих банков (на рис. 7.5) - это, прежде всего, аккумулятивное бессрочных депозитов (ведение текущих счетов) и оплата чеков, выписанных на эти банки, а также предоставление кредитов предпринимателям. На базе этих операций возникают кредитные деньги (чеки, банковские векселя).

3. Специализированные кредитно-финансовые организации:

- инвестиционные банки - занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т.е. проводят операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая от этого доход. Они не имеют права принимать депозиты и привлекают капитал, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Свой капитал они используют для долгосрочного кредитования различных отраслей хозяйства;

- сберегательные учреждения (сберкассы и сбербанки) - они привлекают мелкие сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал. В России среди сберегательных учреждений доминирует Сбербанк РФ;

- страховые компании, для которых характерна специфическая форма привлечения средств - продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают, прежде всего, в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству;

- пенсионные фонды - различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются фонды застрахованные (управляемые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности банками). В России созданы также негосударственные пенсионные фонды (НПФ). По своей сути они являются сберегательными институтами, причем некоторые из них основаны на пирамидальных схемах, что, скорее всего, может привести их к банкротству;

- инвестиционные компании размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей хозяйства;

- чековые инвестиционные фонды (ЧИФ) в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

Специализированные кредитные учреждения играют важную роль в содействии переливу капитала, а стало быть, структурным сдвигам в экономике. В то время как коммерческие банки обслуживают прежде всего кругооборот оборотных фондов, на долю специализированных учреждений приходится оборот основного капитала, т.е. кредитование инвестиционного процесса.

Рассмотрим более подробно сущность и виды банковских операций, а также особенности кредитной и банковской системы России.

Банковские операции - это привлечение денежных средств и их размещение, выпуск в обращение и изъятие из него денег, осуществление расчетов и т.п.

Банковские операции подразделяются на **три основные группы**:

1. *Активные банковские операции.* Помимо размещения вкладов к ним относятся кассовые и акцептные операции, сделки с иностранной валютой и др. Банковские операции с ценными бумагами включают: покупку ценных бумаг для собственного портфеля; первичное размещение выпущенных ценных бумаг среди держателей; покупку и продажу ценных бумаг по поручению клиента.

2. *Пассивные банковские операции.* Данные операции связаны, прежде всего, с формированием банковских ресурсов, главным источником которых служат вклады, вносимые на текущие счета (вклады до востребования) и срочные вклады. Обычно банки не выплачивают проценты по текущим счетам, а оказывают их владельцам услуги, связанные с расчетными операциями, переводом и т.п. Но банки, оперирующие на рынке евровалют, такие проценты платят.

3. *Комиссионные банковские операции.* Данные операции банк совершает по поручению, от имени и за счет клиента, причем вознаграждение в этом случае банк получает в виде платы за услугу - банковской комиссии, а не в виде процента:

- при инкассовых операциях банк по поручению клиента получает деньги по различным денежным документам (чекам, векселям, товарным накладным);

- торгово-комиссионные операции включают в себя покупку и продажу для клиента ценных бумаг, благородных металлов, валюты и т.д.;

- к посредническим относят доверительные операции банков, предусматривающие управление по договоренности имуществом клиента, главным образом ценными бумагами. В некоторых источниках доверительные операции выделяются в отдельную группу.

Все банковские операции могут производиться как в рублях, так и в иностранной валюте при наличии соответствующей лицензии.

Банкам запрещено проводить операции по производству и торговле материальными ценностями, а также по страхованию всех видов, за исключением страхования валютных и кредитных рисков.

Современные тенденции развития банковской деятельности можно свести к таким направлениям, как:

- расширение нетрадиционных операций банков;
- стирание граней между различными типами банков и небанковскими кредитными организациями;
- универсализация деятельности банков;
- респециализация деятельности крупных и средних банков и усиление специализации мелких банков, имеющих свою рыночную нишу;
- укрупнение объектов кредитования;
- увеличение доли среднесрочного и долгосрочного кредитования в структуре кредитных операций;
- широкое внедрение современных средств связи и информационно-программного обеспечения банковской деятельности;
- повышение качества банковских услуг.

Указанные направления выступают как ориентиры для организации и развития кредитной системы в России. Однако их реализация связана, прежде всего, с улучшением экономического положения в стране: снижением уровня инфляции, цены кредита, активизацией инвестиционной деятельности, стабилизацией валютного курса рубля, нормализацией структуры денежной массы (увеличением доли агрегата М-0).

Поэтому в последние годы достаточно типичным явлением для России стали **кризисы ликвидности** - ситуация, когда многие кредитные организации не могут исполнять свои текущие обязательства. Если им не удастся восстановить ликвидность баланса (за счет реструктуризации портфеля активов и пассивов), то кризис ликвидности перерастает в кризис платежеспособности, т.е. банк фактически становится банкротом.

Несколько слов об особенностях банковской и кредитной системы России.

Отечественная кредитная система отличается от двух основных мировых моделей:

а) от американской тем, что в нашей стране действуют универсальные банки;

б) от немецкой тем, что у нас функционирует достаточно развитый сектор специализированных кредитных организаций.

В целом российские кредитные организации повторяют путь, по которому развивалась кредитная система в Западной Европе и других регионах мира с конца 40-х - начала 50-х гг.: финансовый капитал в России сращивается с промышленным и торговым (например, в форме финансово-промышленных групп), усиливается концентрация банков, их объединения в различных формах, возникают первые интернациональные союзы, консорциумы для осуществления отдельных проектов и программ.

7.4. Денежно-кредитная политика

Совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита получила название **денежно-кредитной политики**. Ее главная цель - регулирование экономической активности в стране и борьба с инфляцией.

Денежно-кредитная политика направлена:

- либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (кредитная экспансия);
- либо на сдерживание и ограничение кредита и денежной эмиссии (кредитная рестрикция).

В условиях падения производства и увеличения безработицы центральные банки пытаются оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения нормы процента. Напротив, экономический подъем часто сопровождается «биржевой горячкой», спекуляцией, ростом цен, нарастанием диспропорций в экономике. В таких условиях центральные банки стремятся предотвратить «перегрев» конъюнктуры с помощью ограничения кредита, повышения процента, сдерживания эмиссии платежных средств и т.д.

Методы денежно-кредитной политики делятся на **две группы**:

1. Общие методы денежно-кредитной политики (влияют на рынок ссудных капиталов в целом). К ним относятся:

а) учетная (дисконтная) политика - это условия, на которых центральный банк покупает векселя у коммерческих банков, регулируя таким образом стоимость банковских кредитов; в России подобную функцию выполняет ставка рефинансирования Центробанка РФ, т.е. предоставление кредитных ресурсов в форме прямых кредитов, перечета векселей, ссуд под залог ценных бумаг (ломбардные кредиты), а также организации кредитных аукционов. При установлении данной ставки учитывается влияние процентной политики на формирование производственных затрат и на уровень доходности вкладов физических лиц в коммерческих банках;

б) операции на открытом рынке. В России под операциями на открытом рынке понимается купля-продажа ЦБ РФ государственных ценных бумаг, которые вплоть до финансового кризиса, разразившегося в августе 1998 г., обладали высокой степенью ликвидности и доходности. Коммерческие же банки являются основными инвесторами на рынке ценных бумаг, что расширяет регулирующее воздействие ЦБ РФ на их кредитные возможности. Операции на открытом рынке различаются в зависимости:

- от условий сделки - купля-продажа за наличные или купля на срок с обязательной обратной продажей - так называемые обратные операции (операции репо);
- объектов сделок - операции с государственными или частными бумагами;

- срочности сделки - краткосрочные (до 3 мес.) и долгосрочные (от 1 года и более) операции с ценными бумагами;
- сферы проведения операций - охватывают только банковский сектор или включают и небанковский сектор рынка ценных бумаг;
- способа установления ставок, определяемых центральным банком или рынком;

з) *установление норм обязательных резервов коммерческих банков.* С одной стороны, это способствует улучшению банковской ликвидности, а с другой - эти нормы выступают в качестве прямого ограничения инвестиций. Изменения норм обязательных резервов - метод прямого воздействия на величину банковских резервов;

2. Селективные методы денежно-кредитной политики (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных фирм и т.д.). К ним относятся следующие:

а) *контроль по отдельным видам кредитов.* Он часто практикуется в отношении кредитов под залог биржевых ценных бумаг, потребительских ссуд на покупку товаров в рассрочку, ипотечного кредита. Регулирование потребительского кредита обычно вводится в периоды напряжения на рынке ссудных капиталов, когда государство стремится перераспределить их в пользу отдельных отраслей или ограничить общий объем потребительского спроса;

б) *регулирование риска и ликвидности банковских операций.* В многочисленных правительственных положениях и документах (законах, актах, инструкциях, директивах, указаниях и т.д.), регулирующих операционную деятельность банков, основное внимание уделяется риску и ликвидности банковских операций. Государственный контроль за риском усилился в последние два десятилетия. Характерно, что риск банковской деятельности определяется не через оценку финансового положения должников, а через соотношение выданных кредитов и суммы собственных средств банка.

Денежно-кредитная политика имеет довольно сложный передаточный механизм. От качества работы всех его звеньев зависит эффективность данной политики в целом.

Можно выделить **четыре звена** передаточного механизма денежно-кредитной политики:

- изменение величины реального предложения денег в результате пересмотра центральным банком соответствующей политики;
- изменение процентной ставки на денежном рынке;
- реакцию совокупных расходов (особенно инвестиционных) на динамику процентной ставки;
- изменение объема выпуска в ответ на изменение совокупного спроса (совокупных расходов).

Денежно-кредитная политика имеет значительный внешний лаг (время от принятия решения до его результата), так как влияние ее на размер ВВП в значительной степени связано с уменьшением инвести-

ционной активности в экономике через колебания процентной ставки, что является достаточно длительным процессом.

В целом денежно-кредитная политика сталкивается с рядом ограничений и проблем, когда:

- избыточные резервы, появляющиеся в результате политики «дешевых денег», могут не использоваться банками для расширения предложения денежных ресурсов;

- вызванное денежно-кредитной политикой изменение денежного предложения может быть частично компенсировано изменением скорости обращения денег;

- воздействие денежно-кредитной политики ослабится, если кривая спроса на деньги станет пологой, а кривая спроса на инвестиции - крутой; к тому же кривая спроса на инвестиции может сместиться, нейтрализовав денежно-кредитную политику.

Главные задачи в области денежно-кредитной политики определяются в ежегодно разрабатываемых Центральным банком РФ «Основных направлениях денежно-кредитной политики» и совместных заявлениях Правительства РФ и Центрального банка РФ об экономической политике.

Главной целью кредитно-денежной политики в предстоящие три года является постепенное снижение инфляции - до 5-6% в год.

Для реализации данной цели могут использоваться:

- стерилизация избытка денежного предложения;

- повышение роли процентных ставок в качестве инструмента денежной политики;

- ориентация на широкий диапазон укрепления реального курса рубля (от 0 до 10%), т.е. сохранение высокой степени свободы действий ЦБ РФ в этой сфере.

Кроме того, существует ряд новых подходов реализации направлений денежно-кредитной политики:

- подготовка и реализация постепенного перехода к инфляционному таргетированию (отказ от режима управляемого плавающего валютного курса в среднесрочной перспективе);

- активизация операций ЦБ РФ по рефинансированию банков;

- учет новых принципов разделения доходов на нефтегазовые и не нефтегазовые в рамках преобразования стабилизационного фонда в резервный фонд и фонд будущих поколений;

- формирование денежного предложения в условиях перехода к планированию и утверждению федерального бюджета на трехлетний срок;

- постепенное уменьшение значения повышения чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования как источника роста денежного предложения.

7.5. Военные финансы

Военные финансы есть часть системы военно-экономических отношений, складывающихся в процессе создания, распределения и использования стоимости совокупного военного продукта, формирования у субъектов военно-экономической деятельности фондов денежных средств, необходимых для обеспечения военной безопасности государства.

Основными функциями военных финансов являются:

- *распределительная функция военных финансов* (проявление объективно присущих финансам внутренних свойств в процессе распределения стоимости совокупного военного продукта путем образования и использования фондов денежных средств целевого назначения);

- *контрольная функция* (заключается в том, что военные финансы обладают свойствами количественно (через фонды денежных средств) отображать процесс производства, распределения и потребления совокупного военного продукта, благодаря чему их движение «сигнализирует» о пропорциях распределения совокупного военного продукта, формировании доходов в сфере оборонно-промышленного комплекса, об имеющих место отклонениях и нарушениях, что позволяет систематически контролировать складывающиеся в военной экономике стоимостные пропорции).

Поговорим о влиянии устойчивости финансовой системы на обеспечение военно-экономических потребностей.

Денежными средствами, выделяемыми из государственного бюджета на оборону страны, оплачиваются научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, боевая техника, вооружение, боеприпасы, военное имущество, продовольствие, поступающие в Вооруженные Силы. Они должны покрывать потребности войск в материально-технических средствах для ведения боевых действий, способствовать развитию производственных предприятий Министерства обороны, удовлетворять потребности военнослужащих в денежном довольствии, рабочих и служащих - в заработной плате.

Можно выделить **две основные функции** системы финансового обеспечения военной безопасности государства:

- первая играет роль ограничителя, индикатора экономических возможностей государства. Особенно наглядно эта функция проявляется в период формирования и утверждения федерального бюджета;

- вторая функция состоит в том, что через финансовые категории опосредуются военная и военно-техническая политика государства. Например, опыт ведения боевых действий в Дагестане и Чечне показал необходимость закупки более эффективных, современных боеприпасов, систем электронной разведки и оповещения, систем подавления электронной разведки противника, средств ночного видения, а также, что очень важно, эффективных средств индивидуальной защиты.

Военно-финансовая политика в решающей мере реализуется в военно-бюджетной политике и базируется на таких принципах, как:

- соответствие выделяемых финансовых ресурсов задачам, стоящим перед Вооруженными Силами, другими войсками, воинскими формированиями и органами по обеспечению обороны и военной безопасности страны, а также текущим и долгосрочным планам и программам военного строительства;

- максимально возможная открытость бюджета военной организации государства;

- жесткий контроль за целевым использованием финансовых средств на всех уровнях военно-хозяйственной деятельности.

Военно-экономическая политика государства представляет собой закрепленную в нормативных и правовых актах систему взглядов, а также мероприятий и отраслей оборонно-промышленного комплекса по организации и использованию финансов в интересах военной безопасности страны.

Военно-финансовая политика включает предусмотренную законодательством систему форм и методов мобилизации военно-финансовых ресурсов, их распределения и использования в интересах поддержания обороноспособности страны. На содержании военно-финансовой политики сказывается то, что она производна, с одной стороны, от экономической и финансовой, а с другой - от оборонной и военно-экономической политики. Вследствие этого содержание военно-финансовой политики весьма многогранно. Его составляет деятельность государства, структур военной организации, оборонных отраслей, предприятий и учреждений по выработке научно обоснованной концепции развития военных финансов, определению основных направлений их использования на перспективу и текущий период, формированию и осуществлению программы практических действий, направленных на достижение поставленных целей.

Основным инструментом реализации военно-финансовой политики является **военный бюджет**, под которым понимается централизованный фонд денежных средств, находящихся в распоряжении правительства и предназначенных для финансирования подготовки и ведения вооруженной борьбы.

Являясь основным источником финансирования строительства Вооруженных Сил, а также проведения других мероприятий в военной сфере, военный бюджет играет ключевую роль в обеспечении национальной безопасности государства.

Наиболее общей категорией, которая характеризует усилия государства по обеспечению военной безопасности, являются **военные расходы**. В федеральном бюджете раздел «Национальная оборона» предусматривает главным образом расходы на содержание Вооруженных Сил. Но не менее ресурсоемкими являются и бюджетные статьи, обеспечивающие финансирование других компонентов военной безопасности России. Так, почти половину - 46% от общего числа военнослужа-

щих и приравненных к ним лиц содержат так называемые другие войска, воинские формирования и органы. Кроме того, предусмотрены значительные расходы, обусловленные военной деятельностью государства, например, мобилизационная подготовка, конверсия оборонной промышленности, утилизация и уничтожение вооружений. К расходам, сопутствующим военной деятельности государства, следует отнести оплату процентов за пользование кредитом коммерческих банков, которая производится за счет расходов федерального бюджета на обслуживание внутреннего долга.

Таким образом, суммарные военные расходы включают в себя оборонные и прочие расходы, сопутствующие им; расходы на содержание войск и воинских формирований различного назначения, расходы оборонной промышленности и др.

Как отдельный документ военный бюджет в России не составляется. Поэтому практически единственным официальным документом, отражающим финансирование военных усилий государства в соответствии с бюджетным кодексом РФ, является федеральный бюджет, включая его закрытую часть.

Основными методологическими принципами формирования оборонного бюджета в современных условиях являются:

- *принцип приоритетности* (предполагает обязательное выделение финансирования во всех областях жизнедеятельности ВС РФ исходя из потребности сбалансированности их развития);

- *принцип вариантности* (предусматривает различные альтернативы строительства ВС РФ);

- *принцип сбалансированности* (предполагает гармоничное развитие всех компонентов ВС РФ);

- *принцип программно-целевого планирования* (позволяет увязывать цели и задачи военного строительства и ресурсы для решения важнейших задач);

- *принцип максимально допустимой прозрачности оборонного бюджета* (вытекает из необходимости контроля расходов на военные цели различными структурами, а также международными организациями).

Таким образом, из вышеизложенного следует, что формирование оборонного бюджета в общем случае и в условиях осуществления военного строительства в России представляет собой сложную комплексную задачу.

Литература для самостоятельного изучения

Архипов А.И. Экономика: Учебник. - М.: Проспект, 2005. - С. 291-296.

Каверин К.В. Альбом схем по дисциплине «Экономика». - Воронеж: ВАИУ, 2007. - С. 29-32.

Каверин К.В. Экономика. Военная экономика. - Воронеж: ВАИУ, 2008. - С. 479-504.

Сажина М.А., Чибирков Г.Г. Экономическая теория: Учебник. - М.: Владос, 2003. - С. 227-241.

Финансово-экономическая деятельность военных учреждений. - М.: Изд-во «За права военнослужащих», 2009. - С. 110-120.

Экономика. Электронный учебник / Е.Ф. Борисов. - Электрон. дан. - М.: КНОРУС, 2009, разд. 28.1-28.2.

Список английских условных сокращений

AC	– average costs	средние издержки
AD	– aggregate demand	совокупный спрос
AFC	– average fixed costs	средние постоянные издержки
AR	– average revenue	средний доход
AS	– aggregate supply	совокупное предложение
ATC	– average total costs	средние общие издержки
AVC	– average variable costs	средние переменные издержки
C	– costs, consumption	издержки потребление
D	– demand	спрос
D_i	– disposable income	располагаемый доход
E	– equilibrium	равновесие
FC	– fixed costs	постоянные издержки
G	– government	правительство
GNP	– gross national product	валовой национальный продукт
I	– income, investment, interest	доход инвестиции процент
IS	– investment-saving	инвестиции - сбережения
L	– labor	труд
LM	– liquidity-money	ликвидность - деньги
M	– money, money supply	деньги, денежное предложение
MC	– marginal costs	предельные издержки
МОС	– marginal opportunity costs	предельные издержки упущенных возможностей
MP	– marginal product	предельный продукт
MPC	– marginal propensity to consume	предельная склонность к потреблению
MPS	– marginal propensity to save	предельная склонность к сбережению
MR	– marginal revenue	предельный доход
MRC	– marginal resource costs	предельные издержки ресурса в денежном выражении
MRP	– marginal revenue product	предельный продукт в денежном выражении
MU	– marginal utility	предельная полезность
P	– price	цена
PI	– personal income	личный доход

Q	– quantity	количество
R	– rent	рента (доход)
r	– rate	ставка (налоговая ставка, ставка процента)
S	– supply	предложение
TR	– total revenue	валовой (общий) доход
TC	– total costs	валовые (общие) издержки
TU	– total utility	общая полезность
U	– utility	полезность
V	– velocity of money	скорость обращения денег
VC	– variable costs	переменные издержки
V_p	– present value	сегодняшняя стоимость
W	– wage	будущей суммы денег заработная плата

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

