

ОМСКАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ

ЭКОНОМИКА

Курс лекций для студентов бакалавриата

Составитель – О. В. Сергиенко

Омск
Издательство ОмГА
2019

УДК 330 (075.8)

ББК 65Я73

Э40

Рецензенты:

Алексеев Н. Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, маркетинга и рекламы Омской гуманитарной академии

Дмитренко Е. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, бухгалтерского учёта и финансового контроля ОмГАУ им. П. А. Столыпина

Э40 Экономика: курс лекций для студентов бакалавриата / сост. О. В. Сергиенко. – Омск: Изд-во ОмГА, 2019. – 212 с.

Курс лекций разработан в соответствии с требованиями ФГОС. Предназначен для студентов первого курса всех направлений подготовки (уровень бакалавриата ЧУОО ВО «Омская гуманитарная академия»).

Курс составлен в соответствии с рабочей программой дисциплины «Экономика». Нацелен на формирование у обучающихся общекультурных компетенций, а также навыков экономического мышления, анализа и применения на практике экономических методов анализа хозяйственной деятельности.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Омской гуманитарной академии

Ответственность за точность приведённых данных, аутентичность цитат,
а также за соблюдение законов об интеллектуальной
собственности несёт составитель

© О. В. Сергиенко

© Омская гуманитарная академия, 2019

Оглавление

Глава 1. Основные течения и направления в экономической теории	5
1.1. Истоки развития экономической науки. Меркантилизм. Физиократы	5
1.2. Классическая политическая экономия	8
1.3. Развитие экономической мысли на рубеже XIX–XX в.	11
Глава 2. Предмет общей экономической теории и её методологические основы	15
2.1. Понятие, цели, содержание экономической теории.....	15
2.3. Понятие общественного производства	19
Глава 3. Экономическое содержание и формы собственности	23
3.1. Экономическое содержание собственности. Субъект и объект собственности.....	23
3.2. Виды и формы собственности	25
3.3. Методы изменения собственности: разгосударствление, приватизация.....	27
Глава 4. Становление и сущность товарного производства	30
4.1. Формы общественного хозяйства. Всеобщий характер товарного производства.....	30
4.2. Деньги – элемент товарного производства.....	31
4.3. Стоимость, цена, функции и виды цен.....	34
Глава 5. Рыночные отношения: сущность, функции, структура	38
5.1. Понятие экономических систем общества. Типы экономических систем	38
5.2. Рынок: роль, структура, функции.....	44
5.3. Рынок совершенной и несовершенной конкуренции.....	46
5.4. Антимонопольная политика государства.....	50
5.5. Механизм функционирования рынка	53
Глава 6. Инфляция и антиинфляционное регулирование	56
6.1. Инфляция и её виды. Причины инфляции. Инфляционное ожидание	56
Причины инфляции	58
6.2. Социально-экономические последствия инфляции	61
6.3. Методы борьбы с инфляцией. Антиинфляционная политика государства. Меры регулирования инфляции	66
6.4. Издержки инфляции	69
Глава 7. Трудовая занятость и безработица. Теория человеческого капитала	72
7.1. Наёмный труд. Рабочая сила и человеческий капитал.....	72
7.2. Причины и виды безработицы. Естественный уровень безработицы	74

7.3. Рынок труда, спрос и предложение труда, инфраструктура рынка труда	78
7.3. Сущность, уровень, дифференциация зарплаты. Потребительская корзина	80
Глава 8. Формирование предпринимательского капитала и его оборот	83
8.1. Понятие предпринимательства. Фирма как организационная форма предпринимательства	83
8.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в РФ	85
8.3. Понятие капитала. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал	90
8.4. Издержки производства. Показатели эффективности работы фирмы	93
Глава 9. Денежно-кредитная система. Рынок ценных бумаг.....	97
9.1. Денежная система. Основные элементы денежных систем.....	97
9.2. Современные кредитные системы. Роль Центрального банка России.....	98
9.3. Банковская система государства. Банки, их виды и функции	104
9.4. Роль кредитования в осуществлении предпринимательской деятельности. Формы кредита	109
9.5. Рынок ценных бумаг. Ценные бумаги, их виды	118
Глава 10. Финансовая система государства. Финансовая политика	152
10.1. Сущность и функции финансов	152
10.2. Специфические признаки финансов. Взаимосвязь финансов с другими стоимостными категориями.....	159
10.3. Финансовая политика	161
10.4. Бюджетная система: функции бюджета, структура, доходы и расходы бюджета. Государственный бюджет России.	169
Глава 11. Цикличность развития экономики	181
11.1. Нарушение макроэкономического равновесия. Содержание и общие черты экономических циклов	181
11.2. Причины циклического развития рыночной экономики. Антициклическое регулирование.....	184
11.3. Экономические кризисы, виды и особенности развития	188
Блок контроля.....	196
Список рекомендуемой литературы.....	209

Глава 1. Основные течения и направления в экономической теории

1.1. Истоки развития экономической науки. Меркантилизм. Физиократы

Проблема богатства всегда стояла в центре внимания людей, занимающихся вопросами экономического развития. Экономическая теория длительное время развивалась как наука о богатстве.

Длительное время люди были убеждены, что богатеет государство за счёт захватнических войн. Но были экономисты и целые экономические школы, которые искали источник богатства в других сферах деятельности человека. В целом все экономические теории объединяет то, что они занимаются поиском источника богатства общества. Корни экономической мысли уходят в глубь истории.

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей Древнего мира, прежде всего стран Древнего Востока – колыбели мировой цивилизации. Древнеиндийские законы Ману (IV–III вв. до н. э.) облекли в правовую форму существовавшее в то время общественное разделение труда и отношения господства и подчинения. В трудах древнекитайских мыслителей обосновывается чёткое разграничение умственного труда и физического, причём первый объявляется монополией «высших» слоёв общества, второй – уделом простолюдинов, большую часть которых составляли рабы.

Дальнейшее развитие экономическая мысль получила в Древней Греции. Взгляды древнегреческих мыслителей (Ксенофонт, Платон, Аристотель) образуют теоретически исходные пункты современной экономической науки.

Первым стал употреблять термин «экономия» греческий мыслитель *Ксенофонт* (445–355 гг. до н. э.). Он составил руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца под названием «*Экономикс*» (греч. οἶκος – «дом», νόμος – «закон»), что в переводе означает «Домострой», т. е. искусство управления домашним хозяйством. Ксенофонт писал, что экономия – это наука, при помощи которой можно обогащать своё хозяйство. Источник богатства он видел в домоводстве и сельском хозяйстве. Ремесло и торговлю он отвергал как недостойные виды деятельности. «*Экономикс*» предоставлял методологию изучения натурального хозяйства рабовладельца.

Работы Ксенофонта «О доходах» и «*Экономикс*» дали старт научной экономике. Объектом их интереса было полунатуральное рабовладельческое хозяйство. Аристотель впервые в истории подверг анализу основные экономические явления и закономерности общества того времени. Но околоэкономиче-

ские размышления античных философов нельзя назвать наукой. Они образуют лишь её исходные пункты, в которых названы два важных положения: необходимость исследовать законы ведения хозяйства и пути увеличения богатства.

Экономическая мысль древнего Рима продолжает экономическую мысль Древней Греции. Римские мыслители обосновали необходимость рабства, но в их взглядах уже находит своё отражение упадок рабовладельческого строя. Так, Сенека писал: «Они рабы, но они люди».

Христианство принесло с собой коренной переворот во взглядах на хозяйственную деятельность. Оно объявило самый простой хозяйственный труд необходимым и святым делом.

Апостол Павел завещал: «Если кто не хочет трудиться, тот и не ешь».

Принцип справедливой цены, социальной, а не индивидуальной оценки продуктов и многие другие экономические проблемы изложены в той или иной степени в христианском учении. Но это еще не было систематизированное учение об экономике, хотя термин «экономика» был уже введён в оборот.

На Руси XI–XIV вв. экономическая мысль существовала в виде отдельных правил, наставлений, которые могли входить в том числе и в учения отцов церкви. В XV в. советник Ивана IV Сильвестр их соединил в наказ, вошедший в историю как «Домострой Сильвестра». В России не было рабства, поэтому русский «Домострой» – это руководство по организации феодального хозяйства, содержащее, однако, и рыночные советы:

- когда и что покупать по низким ценам;
- какие товары приобретать с избытком, чтобы в случае повышения цен их перепродать;
- покупать не в кредит, а за наличные деньги, чтобы не платить процент, и т. п.

«Домострой Сильвестра» просуществовал до XVIII в., т. е. до наступления эры капитализма в России.

Да и в принципе экономическая теория как наука начала оформляться в период становления капитализма (XVI–XVIII вв.). Зарождается мануфактура, прорастают зачатки капиталистического строя, происходит разделение труда, зарождаются торговые отношения, создаются и расширяются рынки.

Буржуазия первоначально действует не в производстве, а в сфере обращения, в торговле. Поэтому первым экономическим учением стал *меркантилизм* (от лат. mercans «торговец»). Меркантилисты считали, что нации, подобно торговцам, должны конкурировать друг с другом за получение прибыли. Их девиз – «Нет дела важнее торговли».

Согласно учению меркантилистов, богатство – это прежде всего золото, на которое можно всё купить. Его приносит торговля, главным образом –

внешняя. Значит, золото следует ввозить, не допуская вывоза, а потому исследовать надо только сферу обращения.

Меркантилизм прошел два исторических этапа.

Ранний период (XV–XVI вв.) был связан с первоначальным накоплением капитала, т. к. исходным пунктом предпринимательства являются деньги, на которые нанимаются рабочие и покупаются необходимые для бизнеса товары. Экономическая политика на этом этапе выступала в форме монетаризма, т. е. привлечения в страну из-за рубежа как можно большего количества денег, драгоценных металлов и сохранения, осаднения их в стране. Монетаристы выдвинули теорию «денежного баланса», в соответствии с которой они рекомендовали запретить вывоз денег из страны.

На втором этапе (XVII–XVIII вв.) правители и их советники поняли, что самый надёжный способ привлечь деньги в страну – это развивать производство экспортных товаров. Они считали, что в целях создания благоприятных условий для внешней торговли государство должно вмешиваться в хозяйственную деятельность – покровительствовать отечественной промышленности и торговле. На этом этапе меркантилисты обратились к исследованию сферы не денежного, а товарного обмена. Была разработана теория «торгового баланса».

Известнейшие представители меркантилизма – это Томас Мен в Англии и Антуан Монкретьен во Франции.

А. Монкретьен (1576–1621 гг.), познакомившись в Англии с учением меркантилистов и став свидетелем бурного развития английского хозяйства, торговли и ремёсел, начал активно пропагандировать у себя на родине развитие национальной промышленности и создание государственного хозяйства. В необходимости этого он пытался убедить короля. В 1615 году Монкретьен написал книгу о законах общественного хозяйства «Трактат политической экономии для короля и королевы», посвятив её Людовику XIII и королеве-матери. Это было одно из первых сочинений в Европе, посвящённое экономическим проблемам, и в нём выделялся особый предмет исследования, отличный от предмета других общественных наук, – законы развития общественного хозяйства. Наука, изучающая эти законы, была названа политической экономией.

Европа того времени оставалась в основном аграрной, поэтому многие экономисты отождествляли производство с сельским хозяйством. Это представители школы *физиократов* (*физиократия* – от др.-греч. φύσις – «природа» и κράτος – «власть»). Она сформировалась во Франции в середине XVIII века.

Физиократы считали источником дохода не торговлю, не сферу обращения, а производство, создание экономического продукта. При этом источни-

ком богатства виделись только земледельческий труд и продукты земледелия. Физиократы разделяли общество на три класса:

- земледельцы;
- землепользователи;
- «бесплодный» класс (ремесленники, остальные граждане).

Заслуга физиократов состоит в том, что они перенесли исследование источника богатства из сферы обращения в сферу производства, а носителями богатства стали считать не деньги, а товары. Недостаток же их учения – то, что они не оценили роль промышленности, считая труд в ней непроизводительным, не создающим новых материальных ценностей.

Известные представители физиократической школы – Франсуа Кене, Жак Тюрго и др.

Франсуа Кене (1694–1774 гг.) был доктором медицины и врачом при дворе Людовика XIV. Он переносил на общество свойства организма и различал в нём здоровье (норму) и болезнь (патологию). Здоровое общество, по его мнению, должно находиться в равновесии, для достижения которого не следует не копить деньги, а развивать сельское хозяйство.

1.2. Классическая политическая экономия

Завоевав позиции в сфере обращения, буржуазия проникает в сферу производства. Переход к индустриальной стадии производства сопровождается возникновением классической (от лат. *classicus* – «образцовый», «первоклассный») политической экономии. Классики считали, что богатство нации создаётся не в торговле, а в производстве.

Классическая политическая экономия изучает все сферы экономики: производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. Своего расцвета классическая политическая экономия достигла в Англии в XVII–XVIII вв. Её родоначальником был *Уильям Петти (1623–1687 гг.)*. Как многие мыслители XVII–XVIII вв., Петти не был «чистым» экономистом. Моряк по призванию и врач по образованию, он имел степень доктора физики, был преподавателем музыки, занимал должность профессора анатомии. Его называют отцом политической экономии, так как он первым заявил, что *источником богатства является труд*. Петти принадлежит авторство выражения, ставшего крылатым: *«Труд есть отец богатства, а земля – мать его»*.

В дальнейшем А. Смит продолжает исследовать производительный труд как основу и конечное мерило стоимости товара. *А. Смит (1723–1790 гг.)* родился в Шотландии, имел звание профессора философии и логики. Его программный труд – *«Исследование о природе и причине богатства народов» (1777 г.)*. Основная идея этого сочинения состоит в обосновании теории трудовой стоимости, в дока-

зательстве того, что источником богатства является труд во всех сферах производства. Автор утверждает, что ни один человек никогда не смог бы добиться ничего для себя самого, в тоже время не обеспечив общество товаром или не предоставив ему услугу, которую запрашивает рынок. В силу этого факта деятельность трудящегося человека служит общему благу при посредничестве рынка. Но сам рынок – это механизм бессознательный, а потому неподконтрольный воле какого-либо теоретика. В «Исследовании о природе и причине богатства народов» Смит систематизировал накопленные к тому времени экономические знания. Смит стоит на позиции либерализма, т. е. считает оптимальными условиями экономического процветания минимальное вмешательство государства в экономику, рыночное саморегулирование на основе свободных цен, складывающееся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические саморегуляторы он называет «невидимой рукой».

Давид Рикардо (1772–1823 гг.). Родился в семье богатого коммерсанта, занимался коммерческой деятельностью, нажил миллионное состояние и, уже будучи крупным землевладельцем, посвятил себя научной работе. Он продолжил разработку теории А.Смита. Главный его труд – «Начало политэкономии и налогового обложения». Он доказал, что единственным источником стоимости является только труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработная плата, прибыль, процент, рента), что прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего, сформулировал закон обратно пропорциональной зависимости между заработной платой и рентой, указал на тенденцию к понижению нормы прибыли, раскрыл механизм дифференциальной ренты.

Заслуги классической школы:

- главным объектом изучения она сделала сферу производства, а не обращения;
- она раскрыла значение труда как основы и меры ценности всех товаров, как источника богатства общества;
- доказано, что экономика имеет свои законы, которые объективны, т. е. не могут быть отменены ни королями, ни правительством, и регулируется только рынком;
- выявлены источники доходов всех слоёв общества: предпринимателей, рабочих, земельных собственников, и т. д.

Как логическое продолжение учения Адама Смита и Давида Рикардо в середине XIX появляется марксизм. Опираясь на высшие достижения классической школы политэкономии, К. Маркс и Ф. Энгельс создали теоретическую концепцию «марксизм» – теорию научного социализма, представляющую собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества.

Это этап создания новой экономической системы, а именно социализма, и формирования социалистических принципов. (Вот эти принципы: общественная собственность на средства производства, равная плата за равный труд, всеобщая и полная занятость, ведение хозяйства по единому плану).

Основатель марксизма *Карл Маркс (1818–1883 гг.)* родился в семье адвоката, закончил юридический факультет Берлинского университета, имел ученую степень доктора философских наук. Главный труд его жизни «Капитал» сделал его одним из трёх величайших экономистов мира, наряду с А. Смитом и Дж. Кейнсом.

Предметом своего исследования Маркс считал капиталистический способ производства и обмена, а конечной целью – открытие экономических законов капитализма. Главным в учении явилась теория прибавочной стоимости. Она гласит, что получение прибавочной стоимости достигается путём эксплуатации пролетариата, а её присвоение капиталистами является постоянным источником увеличения их богатства. К. Маркс, впервые в истории экономической науки, исследовал капитализм как единую систему законов и категорий, что позволило ему:

- раскрыть двойственный характер труда (конкретный и абстрактный- труд);
- обнаружить противоречие между меновой и потребительской стоимостью товара;
- развить учение о прибавочной стоимости;
- раскрыть сущность наёмного труда и капиталистической эксплуатации;
- развить теорию средней прибыли, заработной платы, ренты и процента;
- разработать теорию воспроизводства и кризисов.

История лишь частично подтвердила справедливость положений и выводов марксистской экономической теории. Мысли К. Маркса об абсолютном обнищании пролетариата в условиях капитализма сейчас подвергаются критике. Но заслуги Маркса как первопроходца в научном анализе капитализма неоспоримы. В его время других экономических концепций, описывающих капитализм и равных марксизму по глубине анализа и масштабам проделанной работы, не существовало.

Классическая школа, просуществовавшая с различными модификациями до конца XIX в., была теорией аналитического типа, т. е. изучала сущность экономических явлений, их внешние формы и классифицировала экономические категории по определённой схеме, согласно которой сфера производства была объявлена первичной по отношению к сфере обращения, а главной исходной категорией объявлялась трудовая стоимость.

1.3. Развитие экономической мысли на рубеже XIX–XX в.

В конце XIX – начале XX в. происходит отказ от теории классической школы и переход от аналитического типа науки к систематическому, от вопроса «В чём суть данного явления?» к вопросу «Как экономические явления взаимодействуют?» В это время формируются основные направления экономической мысли XX века.

После К. Маркса политическая экономия стала развиваться в рамках трёх основных направлений:

- неокласического;
- кейнсианского;
- институционально-социологического.

Неоклассическое направление возникло в конце XIX века. Отличительной характеристикой этого направления является внедрение формально-математических методов в экономическую теорию.

Неоклассическое направление включает в себя целый ряд школ: австрийскую, кембриджскую, чикагскую и др. – и множество различного рода теорий: маржинализм, монетаризм, либерализм, теория экономики предложения и др.

Австрийская школа – это субъективно-психологическое направление в политэкономии, разработавшее потребительскую версию ценообразования в форме теории предельной полезности. Австрийская школа пыталась преодолеть односторонность теории трудовой стоимости, не давшей анализа роли потребителя (покупателя) в процессе формирования рыночной стоимости и цены товара. Это направление в экономической литературе получило название *маржинализм* (от лат. *margo, marginis* – край). Авторы этой концепции в центр предмета экономической теории ставят проблему рационального выбора. Маржиналистская теория объясняет экономические процессы и явления, используя предельные, крайние величины (максимум и минимум), такие, как, например, предельная полезность, предельная производительность, предельный продукт и т. д. Задачу политической экономии они видят в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования. Представители: Леон Вальрас, Уильям Дживонс, Карл Менгер. Дальнейшее развитие теория предельной полезности получила в трудах А. Маршала.

Монетаризм – это теория, в соответствии с которой денежная масса, находящаяся в обращении, играет решающую роль в колебании цен, инфляции и ходе экономических процессов. Монетаристы сводят управление экономикой к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством

денег, находящихся в обращении и запасах, достижении сбалансированности государственного бюджета и установлению высокого кредитного банковского процента. Они допускают вмешательство государства в экономику, но роль его сводят только к контролю над денежной массой. Основоположник монетаризма – создатель чикагской школы, лауреат нобелевской премии по экономике 1976 г. американский ученый Милтон Фридмен. (в России неудачные монетаристские преобразования в начале 90-х гг. предпринимались Е. Гайдаром).

Либерализм – течение, согласно которому необходимо сокращать вмешательство государства в экономику (принцип, заложенный Смитом), т. к. предпринимательство способно вывести из кризиса экономику и обеспечить её подъём. Поэтому необходимо давать максимум свободы предпринимателям и торговцам в хозяйственной деятельности. Представители: Фридрих фон Мизес, Фридрих фон Хайек.

Кейнсианство. В основу формирования этого направления легли идеи английского учёного Джона Кейнса. Кейнс предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом. Такой подход получил название макроэкономического, а созданное им направление, изложенное в книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), – кейнсианство. Идея Кейнса состоит в том, чтобы через стимулирование общей покупательной способности воздействовать на расширение производства и предложение товаров и услуг. Это теория, в которой ведущая роль отводится инвестициям. Чем выше их прибыльность, чем больше их размеры, тем выше темпы и масштабы производства. Согласно этой теории, государство может воздействовать на инвестиции, регулируя уровень процента (ссудного, банковского) либо осуществляя инвестиции в другие сферы. Теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Кейнс не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения нормального роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Сама рыночная экономика вылечить себя не может.

На рубеже XIX–XX вв. возникло и сформировалось *институционально-социологическое* направление. Название концепции происходит от лат. *institutum* – «установление, обычай, учреждение». Институционализм – направление в экономической мысли, делающее главный акцент на анализе институтов. Под институтами «в первом приближении» следует понимать правила и принципы поведения («правила игры»), которым следуют люди в своих действиях. Оговорка «в первом приближении» делается ввиду того, что в разных течениях институционализма этот ключевой термин трактуется по-разному.

Сторонники этого направления рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов. По их мнению, экономическая наука не должна заниматься чисто экономическими отношениями, ибо это слишком узкий подход, который нередко приводит к голым абстракциям. Важно учитывать все факторы, которые влияют на хозяйственную жизнь: правовые, социальные, политические, психологические. Правила государственного управления представляют не меньший интерес, чем рыночные отношения. Институционалисты выступают за более обстоятельное решение социальных проблем. Скажем, вопрос о социальных гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы.

По мнению Дж. Гейлбрейта, рынок не есть универсальный механизм распределения ресурсов. Саморегулирующийся рынок становится своеобразной машиной для поддержания и обогащения монополистов. Их партнером выступает государство. Опираясь на его мощь, монополизированные отрасли производят свою продукцию в огромном избытке и навязывают её потребителю.

Представителей институционализма интересуют проблемы экономической власти и контроля над ней. В основе эволюции человеческого общества лежат изменения в технике производства, в соответствии с этим разработаны различные концепции исторической трансформации общества: индустриальное, постиндустриальное, информационное и технотронное общество. Исторически первой школой институционализма был старый институционализм; его также нередко называют американским институционализмом. Старый институционализм отличают следующие характеристики.

1. Отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизирующие (или минимизирующие) целевую функцию, а как следующие различным «привычкам», т. е. приобретенным правилам поведения, и социальным нормам.

2. Отрицание методологического индивидуализма. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом.

3. Сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию.

4. Отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер. Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характе-

ризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга.

5. Благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Институционализм, в свою очередь, также довольно неоднороден. Поэтому для его полного понимания следует проанализировать воззрения каждого из «старых» институционалистов.

Основные представители: Торстейн Веблен (1857–1929 гг), Уэсли Клэйр Митчелл (1874–1948 гг), Джон Морис Кларк (1884–1963 гг), Джон Коммонс (1862–1945 гг).

Глава 2. Предмет общей экономической теории и её методологические основы

2.1. Понятие, цели, содержание экономической теории

Все науки, известные человеку, делятся на естественные, объектом которых является природа либо техника, и общественные науки.

Экономика относится к блоку общественных наук.

Экономические науки изучают производство, которое играет важную роль в развитии общества, потому что:

- обеспечивает жизнь самого человека, давая ему предметы потребления, жильё и другие блага.
- даёт человеку средства производства, что усиливает власть человека над природой.
- создаёт предпосылки для развития непроизводственной сферы, предоставляет человеку возможности заниматься искусством, наукой и т. п.

Экономические науки, хотя и взаимосвязаны, но неоднородны.

Выделяют блок фундаментальных наук (политэкономия, история народного хозяйства), которые изучают экономические законы.

Второй блок – прикладные науки: экономика отраслей (экономика АПК), менеджмент, маркетинг, предпринимательство и т. п.

Третий блок – науки, обслуживающие первые два блока (статистика, бухучёт)

Таким образом, существует разветвлённая система наук, которые изучают различные аспекты хозяйственной (экономической) жизни общества. Все они строятся на основе науки, которую сейчас в России называют экономической теорией или просто экономикой, а в большинстве стран мира на греко-латинский манер – экономикс.

Развитие экономической науки происходило по мере того, как люди сталкивались с теми или иными проблемами и пытались их решить. Экономическая теория создана и развивается экономистами различных школ и направлений, поэтому существуют разные её определения. Вот некоторые из них.

1. Экономическая теория – это отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

2. Экономическая теория – это наука об основах хозяйственной жизни общества. Под хозяйственной жизнью понимается деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Хозяйственная жизнь базируется на том, что для получения нужных благ общество использует экономические ресурсы, которые в большинстве случаев ограничены, и поэтому их надо использовать как можно более эффективно. Согласно такому подходу, *экономика – это дисциплина, изучающая то, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить.*

Если экономическая теория объясняет, как функционирует экономика, как общество решает ключевые экономические задачи, т. е. описывает, анализирует, но не даёт рекомендаций, то такой подход называют позитивным.

Позитивная экономика – это аналитическая часть экономической теории, которая ищет объективные или научные объяснения функционированию экономики. Она имеет дело с тем, что есть или может быть. Она описывает, анализирует, но не даёт рекомендаций. Например, позитивная экономика может ответить на вопрос, почему в России объём производства и услуг за 1990–2000 гг. сократился более чем на 45 %, но не предложит решения аналогичных проблем в перспективе.

Большинство положений позитивной экономики не являются спорными. Например, все экономисты согласны с тем, что если правительство облагает товар налогом, то его цена возрастает, что благоприятные погодные условия способствуют большому урожаю зерновых, а это приводит, в свою очередь, к падению цен на зерно и сокращению доходов в АПК.

Возникающие споры в позитивной экономике разрешаются посредством дальнейших исследований и доказательств.

Нормативная экономика предлагает рецепты действий, основанные на субъективных, личных оценочных суждениях; она имеет дело с тем, что должно быть. Поскольку экономисты, как и другие люди, имеют собственное понятие о справедливости, а также о целях и приоритетах общественного развития, никакие исследования не помогут устранить разногласия по поводу нормативной экономики. Например, российские экономисты предлагают различные способы активизации экономического роста в России и решения ключевых экономических задач.

В зависимости от изучения процессов и явлений экономической жизни экономика подразделяется на следующие разделы:

- микроэкономика, в рамках которой за основу анализа берётся наименьшая хозяйственная единица – отдельная фирма, объединение, а выводы адресованы коммерсанту и бизнесмену (анализ выпуска конкретной продукции и её продаж отдельными фирмами на конкретном товарном рынке);
- макроэкономика, которая исследует экономику страны в целом (анализ общего выпуска всех видов продукции и её реализация в стране). Объектами

макроэкономики являются доход и богатство общества, темпы и факторы экономического роста, макроанализ нацелен на решение народнохозяйственных проблем: борьбу с инфляцией, безработицей, и т. д.

Мезоэкономика изучает законы и поведение определённых подсистем национальной экономики (агропромышленный комплекс, региональная экономика и др.).

Мегаэкономика изучает законы и поведение мировой экономики в целом.

Функции экономической теории

Значение экономической теории определяется теми функциями, которые она выполняет.

Выделяют следующие основные функции экономической теории.

Познавательная функция. В этой функции экономическая теория изучает всё многообразие экономических процессов и явлений, даёт их научное объяснение, раскрывает законы, управляющие хозяйственными процессами.

Практическая функция. При выполнении этой функции экономическая теория даёт научные рекомендации для экономической политики, для эффективного управления производством на различных уровнях. Дж. Кейнс по этому поводу говорил: «Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого». (Дж. Кейнс, «Общая теория занятости, процента и денег»).

Методологическая функция. Выполняя эту функцию, экономика служит теоретической основой, даёт методы и научные инструменты для целого комплекса экономических наук, отраслевая экономика, экономика труда, маркетинг, финансы и т. п.

Прогностическая функция. Она заключается в том, что экономическая теория даёт возможность предвидения дальнейшего хода событий в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

2.2. Методы экономической науки, экономические категории и законы, их структура, характер действия

Слово «метод» в переводе с греческого означает «путь к чему-либо».

Метод экономической теории представляет собой совокупность способов, приёмов познания экономических отношений людей и воспроизведение их

в системе экономических категорий, принципов, законов, моделей. Экономисты используют весь арсенал общенаучных методов. Рассмотрим некоторые из них, самые основные.

Метод анализа и синтеза. Анализ – это мысленное расчленение предмета изучения на составные части. Синтез – это мысленное соединение выделенных частей в единое целое. Анализ и синтез используются как самостоятельные методы, но чаще всего как взаимодополняющие.

Метод индукции и дедукции. Индукция – это умозаключение от частного к общему, применительно к экономической теории это выведение теории из фактов. Дедукция – это умозаключение от общего к частному, т. е. использование фактов для подтверждения теории.

Диалектический метод, основы заложены древними греками и блестяще развиты Гегелем в научную систему. Диалектика – это наука об общих законах развития как внешнего мира, так и экономического мышления. Согласно диалектике, процессы и явления возникают, развиваются и уничтожаются, т. е. находятся в постоянном движении.

Метод сравнения – выявление сходства и различий при изучении экономических явлений.

Метод научной абстракции – исключение из экономического анализа несущественных деталей и выделение сущности предмета или явления. В результате этих «допущений» можно выбрать, например, научные понятия, выражающие наиболее общие свойства и связи явлений действительности – категории. Так, абстрагируясь от бесчисленных различий во внешних свойствах производимых в мире миллионов товаров, мы объединяем их в одну общую категорию – товар, фиксируя то главное, что объединяет различные товары, – то, что это продукт труда, предназначенный для продажи.

Метод моделирования, т. е. построения моделей, отражает главные экономические показатели (данные, переменные) исследуемых объектов и связи между ними (взаимосвязи). Если в модели есть только самое общее описание показателей и их взаимосвязей, то это текстовая модель. Если этим показателям и связям задаются количественные значения, то на базе текстовой модели можно построить графическую, математическую и компьютерную модели, отражающие, как меняются показатели и др.

При изучении экономической жизни возможны и необходимы экономические эксперименты. Но их результаты не всегда прогнозируемы.

Экономический эксперимент – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения. (Например, микроуровень – эксперименты Ф. У. Тейлор, Г. Форд, Э. Мейо, макроуровень – теория Кейнса, Фридмана, СССР). В результате проводимых исследований вырабатываются и формируются экономические категории и законы.

Экономическая категория – это логическое понятие, которое в обобщённом виде отражает те или иные стороны экономических явлений.

Экономические законы – проверенные и успешно применяемые для прогнозирования хозяйственной жизни закономерности. Это необходимые, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные и функциональные связи и взаимосвязи экономических явлений. Экономические законы носят объективный характер, т. е. они возникают и существуют независимо от воли и сознания людей в то же время их действия не могут протекать вне действия людей. Таким образом, действие экономических законов объективно, а использование – субъективно.

Между экономическими законами и законами природы имеется ряд существенных и принципиальных различий. Естественные законы – законы природы, экономические законы – законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности людей. Естественные законы вечны, экономические законы носят исторический характер, вместе и исчезновением тех или иных отношений исчезает потребность и в отражающих их категориях и законах. И наоборот, возникновение новых экономических отношений требует их осмысления, познания.

Открытие и применение естественных законов происходит более или менее гладко, экономические законы встречают сильное противодействие.

Экономические законы делятся на общие, особые (частные) и единичные (специфические).

- специфические законы – это законы развития конкретных, исторически определённых форм хозяйствования (пример – законы распределения при рабстве).

- особые экономические законы – это законы, свойственные тем историческим эпохам, где сохраняются условия для их действия (пример – закон стоимости).

- общие экономические законы – это законы, свойственные всем без исключения историческим эпохам; они выражают поступательный процесс развития общественного производства, повышение его эффективности (пример – закон возрастания потребностей).

2.3. Понятие общественного производства

Многие тысячелетия человечество искало ответ на вопрос, что является основой жизни общества. Длительное время считалось, что развитие общества зависит от воли и сознания великих личностей – королей, императоров, министров или определялось географической средой. Развитие экономической науки опровергло эти представления. Она доказала, что основой жизни человеческого об-

щества на всех этапах его развития является *материальное и нематериальное производство*. Процесс производства материальных и нематериальных благ предполагает трудовую деятельность людей, которая включает в себя следующие элементы.

Рабочая сила – совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, его способность к труду.

Труд – целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов и сил природы в целях удовлетворения своих потребностей. В процессе труда человек, с одной стороны, воздействует на определённые материальные и нематериальные объекты, а с другой, использует для такого воздействия определённые средства труда.

Предмет труда – то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего продукта: сырьё, материалы, полуфабрикаты и т. п.

Средства труда – то, с помощью чего человек воздействует на предметы труда, орудия труда: инструменты, машины и т. п.

В совокупности предметы труда и средства труда образуют средства производства.

Средства производства, взятые во взаимодействии с людьми, управляющими ими, образуют производительные силы общества.

Экономические ресурсы – это условия, без которых невозможен процесс создания благ и услуг.

В процессе производства человек сталкивается с проблемой, решение которой движет экономическим прогрессом. Человек должен потреблять, чтобы жить. Но потребности людей разнообразны, удовлетворить их сложно и с каждым годом всё сложнее в силу количественного и качественного роста самих потребностей.

В экономическом смысле человек обладает неограниченными потребностями, но ресурсы ограничены.

Некоторые ресурсы нам даны природой, например земля – пространственно-географический фактор. Территории всех стран ограничены. Земля также ограничена по качеству: 60 % пахотных земель России находятся в зоне рискованного земледелия. В недрах земли находятся полезные ископаемые, и их количество тоже ограничено. Другие ресурсы ограничены в силу нашего развития.

Труд – совокупность всех людских ресурсов: знания, умения, квалификация, сноровка. Но знания современного общества ограничены.

Капитал – это средства производства, созданные трудом человека: машины, здания, транспорт, сырьё и т. д. Ограничены сроком эксплуатации.

В условиях ограниченности ресурсов любое общество должно ежедневно решать три основные проблемы:

- что? – какие товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве;
- как? – каким образом эти товары и услуги должны быть произведены;
- для кого? – для кого должны быть произведены эти товары.

Основная экономическая проблема, с которой сталкивается любое общество, заключается в конфликте между неограниченными человеческими потребностями и ограниченными ресурсами. Поэтому процесс производства, экономический прогресс, деятельность человека и есть постоянное вечное стремление решить данную проблему.

Хозяйственная деятельность людей представляет собой очень сложный комплекс разнообразных явлений и процессов, в котором выделяют четыре стадии: производство, распределение, обмен, потребление.

Производство – это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека и, следовательно, обладающих определённой полезностью.

Распределение – это процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в производстве продукта.

Обмен – это процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, обеспечивающая общественный обмен веществ.

Потребление – это процесс использования результатов производства для удовлетворения определённых потребностей, процесс извлечения полезности, заложенный в ресурсе.

Различают два типа общественного производства.

- экстенсивный тип: экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении его прежней технической основы;
- интенсивный тип: экономический рост достигается путём качественного совершенствования факторов производства, применения более прогрессивных технологий, повышения квалификации рабочей силы, и т. д.

Общественное производство – это производство материальных и нематериальных благ. Общественное производство отражает две стороны:

- естественную, которая характеризует процесс взаимодействия человека с природой;
- общественную – взаимодействие между людьми.

Конечной целью любой экономической деятельности является удовлетворение различных потребностей человека.

Материальные потребности – это такие желания людей, удовлетворение которых необходимо для продолжения жизнедеятельности и благополучия. Они имеют также две стороны.

Естественная сторона означает, что потребности даны человеку природой (потребность в еде, к примеру).

Общественная сторона – что потребности – это продукт развития общества.

Материальные потребности неоднородны по своему составу, их классифицируют по следующим признакам:

- зависимости от объекта:
 - личные – предметы потребления и услуги;
 - производственные – потребность в СП;
- в зависимости от степени настоятельности:
 - безусловные – в предметах первой необходимости;
 - второстепенные – потребность в комфорте;
 - избыточные – потребность в предметах роскоши.

Вещи, предметы, с помощью которых люди удовлетворяют свои потребности, называют *благами*.

В процессе удовлетворения потребностей формируются новые потребности, их становится всё больше, изменяется их структура. Нужду в материальных благах и услугах удовлетворить полностью практически невозможно – можно сказать, что человеческие потребности безграничны.

Наличие множества разнообразных потребностей ставит естественный вопрос о степени их важности для человека. Американский социолог А. Маслоу предложил классификацию потребностей, ставшую общепринятой. Она включает пять уровней.



Все потребности образуют иерархию. Только после сравнительно полного обеспечения потребностей одного уровня внимание человека, принимающего решения, переключается на потребности следующего уровня.

Экономическая теория имеет дело с первым и вторым уровнем.

Глава 3. Экономическое содержание и формы собственности

3.1. Экономическое содержание собственности. Субъект и объект собственности

В экономической мысли долгое время господствовало представление, что собственность – это отношение человека к вещи, власть человека над вещью, его возможность владеть, распоряжаться, использовать материальные условия своего существования. При этом стремление человека к обладанию вещами выступало как природный, неотъемлемый инстинкт. Однако, по мере накопления и углубления знаний о законах развития общества, представления о собственности стали меняться в сторону все большего признания не природной, а социальной её основы.

Важнейший шаг в изучении собственности сделали экономисты XIX века. Идеологу мелкобуржуазного социализма П.-Ж. Прудону (1809–1865гг.) принадлежит знаменитая фраза «Собственность – это кража». Такое определение не получило всеобщего признания и было подвергнуто обоснованной критике, но в позиции Прудона была весьма ценная деталь. Если одно лицо владеет вещью, то другое лицо лишено возможности её иметь. Значит, не природа, а общественные отношения лежат в основе собственности. Человек живет, производит и использует результаты труда в тесном взаимодействии с другими людьми. В силу этого можно утверждать, что собственность – это отношения между людьми, выражающие определённую форму присвоения материальных благ, и в особенности форму присвоения средств производства.

Отношения собственности всегда были тем стержнем в обществе, вокруг которого формировались и развивались все остальные общественные отношения.

Собственность, (в экономическом смысле) – это система объективных отношений между людьми по поводу присвоения средств и результатов производства.

Как экономическая категория собственность проявляет себя в том, что эти отношения определяют формы хозяйствования, нормы распределения доходов, степень и характер удовлетворения экономических и социальных запросов людей. В отношениях собственности присутствуют две стороны: субъект и объект собственности.

Субъект собственности (собственник) – это лица, обладающие объектами собственности (владеющие, распоряжающиеся, пользующиеся). Объектом собственности (имуществом) является всё то, чем обладает собственник.

Отношения собственности включают в себя:

- право владения – предоставляемую законом возможность фактического обладания вещью, без чего все остальные права собственности не могут быть реализованы;

- право пользования – основанную на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него дохода. (процесс извлечения полезных свойств имущества).

- право распоряжения имуществом – действия, связанные с отчуждением имущества от его владельца (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т. п.).

Допустим, собственник производства сам не занимается производственной деятельностью. Он предоставляет возможность другим лицам *владеть* его вещами на определённых условиях. Тогда между собственником и предпринимателем возникают отношения *использования* имущества. Предприниматель временно получает юридическое право *владения, пользования и распоряжения* чужой собственностью. В качестве примера можно привести аренду – договор о предоставлении за определённую плату имущества собственника во временное пользование другим лицом.

Собственность является основополагающей предпосылкой товарного хозяйства и рыночных отношений, т. к. наличие обособленных собственников на средства производства и произведённый продукт вынуждает их вступать в отношения обмена.

Во-первых, собственность – это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят и формы распределения, обмена и потребления. Так, в рыночной экономике преобладает частная собственность.

Во-вторых, от собственности зависит положение определённых групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития, её формы меняются с изменением способов производства. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил. Производство, олицетворяемое ветряной мельницей, писал Ф. Энгельс, дает общество с сюзереном во главе, паровая машина выдвигает на первый план промышленную буржуазию.

В-четвертых, хотя в пределах каждой экономической системы существует какая-то основная специфическая для нее форма собственности, это не исключает существования и других её форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых, своеобразных ростков перехода к новой системе. Переплетение и взаимодействие всех форм собственности оказывает положительное воздействие на весь ход развития общества.

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенным вытеснением всего того, что отмирает, и усилением того, что доказывает свою жизнеспособность в соответствующих условиях. В то же время имеют место и революционные пути смены форм собственности, когда новые формы насильственно утверждают свое господство.

3.2. Виды и формы собственности

С проблемой собственности теснейшим образом связано правильное понимание и использование категории «экономический интерес». Еще у А. Смита мы читаем: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов». Под экономическими интересами понимается стремление людей к удовлетворению своих объективных материальных потребностей. Из приведенного высказывания видно, что А. Смит видел в экономических интересах стимул к производству, побуждающую силу к обмену и удовлетворению различных потребностей людей в условиях общественного разделения труда.

В любом обществе имеет место сложное сплетение экономических интересов. В значительной степени они выступают как социальные противоположности. Так, частные владельцы заинтересованы в росте прибыли за счет сокращения заработной платы наемных рабочих. Напротив, рабочие заинтересованы в росте заработной платы, невзирая на уменьшение прибыли. Противоречия экономических интересов ярко проявляются во всех формах конкурентной борьбы.

Предприниматели блюдут свой интерес, но ради этого самого интереса они вынуждены обеспечивать условия для соблюдения интересов других слоев общества. Не удовлетворив интересы потребителя, не может удовлетворить свои интересы производитель. Таков непреложный закон рыночной экономики.

Собственность делится на две разновидности: частная и общественная. Частная собственность выступает в трех основных формах.

1. Единичная – характеризуется тем, что одно физическое и юридическое лицо реализует все отношения собственности (одновременно владеет, пользуется, распоряжается).

Так как собственность граждан имеет для них различные значения, отсюда вытекают её подтипы:

- личная – личные вещи, предметы домашнего обихода;
- индивидуальная – средства производства как основа трудового дохода;
- частная – присвоение средств производства, которое обеспечивает получение нетрудового дохода.

Автомобиль может быть объектом разных форм собственности: использование для личных нужд – личная собственность, использование для заработка (такси) – индивидуальная собственность, сдача в аренду и получение ренты – частная собственность.

2. Партнёрская собственность – объединение имущества, капитала несколькими юридическими (физическими) лицами с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности.

3. Корпоративная собственность – собственность единой корпорации. Собственниками могут быть любые лица, купившие акции данного предприятия на аукционе. Реализация отношений распоряжения акционерным капиталом осуществляется теми, кто владеет контрольным пакетом акций. Реализация отношений владения осуществляется через собственников акций в форме присвоения дивидендов.

Общественная собственность подразделяется на:

- общенародную собственность – то, что принадлежит всем и каждому в отдельности;
- государственная собственность – собственность, правом распоряжения которой обладают государственные органы.
- коллективная собственность – собственность, которая формируется путём её распределения среди членов коллектива, занятых на предприятии, функционирует в акционерной форме капитала, акции распределяются исключительно среди работников предприятия.

Многообразие форм собственности – необходимая предпосылка эффективного функционирования экономической системы. Для каждой формы собственности существует своя «ниша», где наиболее эффективной оказывается какая-то конкретная форма собственности. Индивидуальная идеально подходит для розничной торговли, услуг (парикмахерская, ремонт обуви), для производства, не требующего громоздкого оборудования, эффективна частная собственность в форме партнёрств, акционерная оптимальна для автомобилестроения, химической промышленности, а вот железнодорожному транспорту, связи, оборонной промышленности, образованию предпочтительно находиться в государственной собственности.

3.3. Методы изменения собственности: разгосударствление, приватизация

В ходе дискуссий по поводу усилий России и других республик бывшего Советского Союза преодолеть существующие в них экономические трудности утвердилось мнение о необходимости перехода от административно-командной системы к рыночной системе свободной конкуренции. Рыночная экономика, утвердившаяся в Западной Европе, в Соединенных Штатах Америки, Канаде и ряде других стран, функционирует эффективно и сравнительно успешно удовлетворяет потребности своих граждан. Поэтому рыночное хозяйство и является альтернативой для бывших социалистических стран; предполагается минимальное прямое вмешательство государства в управление экономикой и переход основных рычагов государственного регулирования к индивидуальной предпринимательской инициативе. Такой переход сопровождается глубокими изменениями во всей общественной структуре и требует переосмысливания многих экономических концепций. Основными методами изменения отношений собственности стали приватизация и разгосударствление.

Приватизация – процесс передачи государственной собственности частным экономическим субъектам.

Приватизация – одна из форм разгосударствления. Разгосударствление и приватизация не синонимы, хотя и тесно связанные между собой понятия.

Разгосударствление – процесс устранения государственного монополизма в экономике, освобождение государства от функций прямого хозяйственного управления. Разгосударствление собственности приводит:

- к созданию негосударственного сектора экономики;
- к преобразованию хозяйств, остающихся в государственном ведении, освобождению их от административно-командного диктата;
- к приватизации, т. е. передачи в распоряжение коллективов и отдельных граждан части государственной собственности.

Формы приватизации. Разгосударствление и приватизация могут осуществляться в форме:

- выкупа государственного предприятия, сданного в аренду;
- превращения государственных предприятий в акционерные общества;
- создания коллективных предприятий;
- продажи государственных предприятий по конкурсу или на аукционе;
- безвозмездной передачи имущества гражданам;
- денационализации;
- создания холдингов.

Широкомасштабная приватизация государственной собственности впервые была осуществлена в Великобритании в 1979 г. правительством М. Тэтчер. Многим данная мера тогда показалась парадоксальной, т. к. на первых порах она сопровождалась ростом безработицы, снижением доходов населения, сокращением государственной помощи малоимущим, инфляционными процессами. Однако уже через три года началось оздоровление инвестиционных процессов, появились новые рабочие места, оживилась конъюнктура рынка. Британское «чудо» вызвало интерес у многих государств. К 1987 г. уже более полусотни стран приняли национальные программы сокращения государственного сектора. Приватизировалось государственное имущество Франции, Австрии, Мексики, Японии.

Приватизация государственной собственности была вызвана необходимостью удешевления государственного аппарата управления, повышению эффективности производства. Кроме того, развивающаяся научно-техническая революция требовала оживления системы предпринимательства, реализации достижений НТР, для чего более эффективным оказался частный сектор экономики.

К 80-е годы волна приватизации охватила страны Восточной Европы, ранее входившие в социалистическую систему содружества. (Польша, Венгрия, восточная часть Германии – бывшая ГДР). В начале 90-х гг. приватизация докатилась до бывшего СССР.

Термин «приватизация» в начале 90-х превратился в ключевую экономическую категорию при решении проблем вывода из кризиса экономик посттоталитарных стран. В России были выбраны 3 модели приватизации (номенклатурная, демократическая, малая), при этом 2 из них, более популярные в 1992 г., предполагали переход к акционерной форме собственности, при которой в руках государства концентрировалась большая часть акций, а за конкретными гос. структурами, как правило, фондами гос. имущества, закреплялась возможность почти бесконтрольного использования этих акций для создания холдингов или продажи их третьим лицам. Все это создавало благоприятные условия для сращивания номенклатуры на уровне предприятий (а она зачастую получала существенные привилегии в приобретении акций) с государственной и финансовой номенклатурой («номенклатурная приватизация»). В большинстве случаев приватизация оказалась всего лишь формой для создания акционерных обществ, скрывающих корпоративную систему отношений собственности, когда государственный бюджет, банки и администрация предприятий фактически стали безраздельными хозяевами бывшей государственной собственности. Трудовой коллектив, если и получал в свои руки определённую долю акций, то они либо являлись «безголосыми», либо прикрывали

бесправие трудового коллектива, потому что за формой коллективного владения акциями не скрывалось реального экономического содержания – коллективного присвоения средств производства и распоряжения ими.

При *малой приватизации* основная часть предприятий должна была продаваться по конкурсу или на аукционе, образуя в основном товарищества с ограниченной ответственностью или акционерные общества закрытого типа. Здесь капитал гос. предприятий не продается, а распределяется искусственным образом по условным, крайне заниженным ценам. Заниженная цена действительно облегчает участие в процессе приватизации для тех, кто в состоянии скупить акции и паи предприятий.

Демократическая приватизация (народная) на практике была осуществлена в незначительных масштабах и лишь фрагментарно. Она предполагала приобретение каждым гражданином определённой доли государственной собственности при помощи ваучера, который создавал равные стартовые возможности в разгосударствлении и приобретении государственной собственности для всех членов общества. Эта модель также предполагала более широкие возможности для приобретения предприятий на аукционах, поддержки частного бизнеса.

Однако в процессе ваучеризации в России присвоение бывших государственных средств производства осуществлялось в основном теми, у кого на руках были ликвидные ресурсы (иностранные теневые капиталы, новые коммерческие структуры, бывшие государственные структуры).

Итак, перераспределение прав собственности приводит к постепенному сосредоточению мелкого производства в руках частного капитала, в значительной степени представленного не самостоятельными частными предпринимателями, а банками и другими финансовыми институтами.

В России приватизация проводилась на основании закона РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ» от 3 июля 1991 г. и прошла два этапа.

Первый этап, *ваучерный*, – бесплатное распределение собственности.

Ваучер – это официальный документ, предоставляющий право владения, распоряжения, пользования определённым количеством материальных благ.

Ваучерная приватизация закончилась 1 июля 1994 г. В результате первого этапа приватизации в России сформировались акционерный сектор экономики, рынки ЦБ и система инвестиционных фондов.

Второй этап, *денежный*, – продажа собственности. Основная задача не наращивание темпов приватизации, а выгода от неё для государственного бюджета.

Глава 4. Становление и сущность товарного производства

4.1. Формы общественного хозяйства. Всеобщий характер товарного производства

Формы общественного хозяйства – это определённый способ, тип организации хозяйственной деятельности людей.

Исторически первым типом экономической организации производства стало натуральное хозяйство.

Натуральное хозяйство – это хозяйство, при котором люди производят продукты для удовлетворения своих собственных потребностей, не прибегая к обмену, к рынку. Оно было основано на ручном труде, в наиболее чистом виде существовало у первобытных народов. Состояние производительных сил и их организация характеризовались крайней примитивностью, набор создаваемых продуктов производился в тех же размерах, что и потреблялся (простое воспроизводство).

По мере развития производительных сил натуральное хозяйство вытеснялось товарным производством, основанным на разделении труда и быстром техническом прогрессе, ломающем замкнутость и традиции.

Товарное хозяйство – такое хозяйство, при котором продукт производится для продажи, а связь производителей и потребителей осуществляется посредством рынка.

Основными признаками товарного производства являются:

- общественное разделение труда;
- экономическое обособление хозяйствующих субъектов;
- производство продуктов на продажу, а не для собственного потребления;
- обмен товарами;
- эквивалентность обмена.

Этапы развития производства

Простое товарное производство основано на личном труде товаропроизводителя, при этом на рынок поступает лишь часть созданного продукта.

Товарное производство свободного рынка (рыночная экономика) – это такой тип производства, когда товаром стала рабочая сила, а на смену личному труду пришел наёмный труд.

Товарное производство регулируемого рынка отличается наличием в экономике двух секторов: государственного и частного. Государство активно вмешивается в рыночную экономику (законодательство, налоги, финансы).

Товар – это продукт труда, предназначенный для продажи.

Если товар производится не для себя, а для других, следовательно этот товар должен обладать способностью удовлетворить какую-нибудь человеческую потребность. Он должен быть полезен человеку. Свойство товара быть полезным человеку, удовлетворять его потребности, называется *потребительной стоимостью товара*.

Обменивая товары на рынке, приравнивая их друг к другу в ходе купли-продажи, мы приравниваем труд, заключённый в товарах. Этот труд образует второе свойство – стоимость товара.

Товар обладает двумя свойствами:

- потребительная стоимость (полезность)
- стоимость сама по себе.

Двойственный характер товара обусловлен двойственным характером труда. Потребительная стоимость товара создаётся конкретным трудом. Для того чтобы произвести товар, необходимы конкретные условия: профессиональная подготовка, предмет труда, средства труда, – поэтому любая трудовая деятельность – это конкретный труд.

Абстрактный труд создаёт стоимость товара – овеществлённый в товаре общественно-необходимый труд; это труд обезличенный или взятый вне его конкретной формы. Он выступает критерием уравнивания разнообразных потребительных товаров в процессе обмена. «Мы абстрагируемся от конкретного характера труда и обращаемся лишь к тому общему, что присуще любому виду труда, т. е. к большей или меньшей затрате энергии человека, создающей стоимости» (А. Пезенте).

4.2. Деньги – элемент товарного производства

Деньги возникли в результате развития обмена, углубления и преодоления противоречий товарного хозяйства. Это был объективный процесс.

В результате этого из товарного мира выделился один товар, на который стали обмениваться все другие товары. Этот товар стал всеобщим эквивалентом. Когда всеобщий эквивалент срастается с одним товаром, он становится деньгами. Этот товар – золото.

Деньги – это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Они стихийно выделились из массы товаров в результате развития товарообмена. На различных этапах исторического развития роль денег выполняли сначала товары, затем благородные металлы, чему способствовали их однородность, делимость, сохраняемость,

транспортабельность – качества, сделавшие их наиболее пригодными к выполнению функции денег. Деньги обладают следующими свойствами:

- неподдельность, т. е. сложность подделки денег.
- удобство пользования – достигается за счёт портативности, различаемости, узнаваемости денежных знаков;
- износоустойчивость – то, что позволяет использовать деньги в течение продолжительного времени.
- делимость – способность денег делиться на части, обмен крупных на мелкие.
- однородность: деньги одного и того же достоинства обладают равной покупательной способностью, независимо от их формы (бумажные, золотые, медные).

В натуральном виде деньги состоят из наличных и безналичных. Наличность представлена металлическими и бумажными деньгами. Безналичные деньги – это зафиксированные наличные деньги в финансово-кредитных учреждениях в виде аккредитивов, платёжных поручений и требований, чековых вкладов, кредитных карточек.

Монета – металл определённой формы, веса и достоинства.

Бумажные деньги:

- банкнота – выпускается центральным банком страны;
- казначейский билет – выпускается государственным казначейством.

Природа и сущность денег проявляются в выполняемых ими функциях.

Мера стоимости – это функция измерения и сопоставления стоимости всех товаров к определённому количеству денег. Стоимость товаров находит всеобщее выражение в деньгах, т. е. величина их стоимости определяется посредством приравнивания их к определённому количеству денег. Деньги служат всеобщим воплощением и мерилom стоимостей. Однако основой соизмеримости товаров являются не деньги, а заключенный в них абстрактный, общественно необходимый труд, воплощением которого и выступают деньги.

Особенность функции денег как меры стоимости заключается в том, что её выполняют идеальные, то есть мысленно представляемые деньги. Товары мысленно приравниваются к деньгам еще до их обмена. В то же время данную функцию выполняют не условные знаки, а полноценные деньги, т. е. обладающие самостоятельной стоимостью.

Еще одна функция денег – функция *средства обращения*, т. к. деньги играют роль посредника в обмене товаров. Посредническая роль денег в процессе обращения мимолётна. В процессе товарного обращения (товар – деньги – товар) деньги играют роль посредника в обмене товаров и выполняют функцию средства обращения.

По сравнению с обменом товара на товар, товарное обращение с использованием денег не требует взаимного соответствия потребностей двух обменивающихся товаровладельцев, совпадения по времени актов продажи и купли, совпадения актов купли-продажи в пространстве.

С появлением денег возникает возможность разрыва между продажей и куплей. Функцию денег как средства обращения выполняют реальные, а не идеальные деньги, необязательно являющиеся полноценными. Являясь мимолетным посредником при актах купли-продажи, полноценные деньги могут быть заменены знаками стоимости. С развитием денежного обращения наряду с металлическими деньгами получили широкое распространение бумажные деньги.

Средство платежа – при выполнении этой функции возникает особая форма денег – кредитные деньги. Это векселя, чеки, кредитные карточки и т. п. Так, в ряде случаев приходится отдавать деньги, не получая взамен товары в явном виде (уплата штрафов, налогов, арендная плата). Часто оплата и получение товаров разделены во времени значительными промежутками (продажа товаров в кредит, с рассрочкой платежа).

Вследствие неодинаковой продолжительности периодов производства различных товаров, к моменту появления каких-либо товаропроизводителей на рынке, потенциальные покупатели могут не иметь наличных денег. Возникает необходимость купли-продажи в кредит. Средством обращения тогда служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства. При использовании в целях погашения долговых обязательств деньги выполняют функцию средства платежа.

В функции средства платежа деньги выступают как завершающее звено в процессе обмена и как самостоятельное воплощение самой стоимости.

Функция *сбережения*, накопления богатства, заключается в том, что, выводя некоторое время деньги из сферы обращения, накапливая, мы, превращаем их в средство будущих покупок (сокровищ).

Продажа товара без последующей покупки дает возможность накапливать богатство, воплощенное в деньгах. Деньги выступают в функции образования сокровищ, накоплений и сбережений, когда они временно извлекаются из обращения и оседают в руках товаропроизводителей.

Для выполнения функции сокровищ деньги должны быть одновременно и полноценными, и реальными. Накопление денег необходимо для покупки оборудования, сырья, топлива, приобретения необходимых товаров для физических лиц.

Металлические деньги выполняли роль стихийного регулятора денежного обращения. При сокращении потребности в металлических деньгах часть их уходила в сокровище, а при увеличении – поступала в обращение.

Мировые деньги – это деньги, обслуживающие экономические связи между странами.

Развитие международных политических и экономических связей (внешнеторговых, международных кредитных отношений, т. д.) обуславливает функционирование денег на мировом рынке. Мировые деньги выступают в виде слитков благородных металлов, а в условиях развитого капитализма – в виде слитков золота, т. к. неполноценные деньги, имеющие обращение внутри отдельной страны, на мировом рынке теряют силу.

Мировые деньги могут выполнять функции:

- международного платежного средства;
- международного покупательного средства;
- всеобщего воплощения общественного богатства.

По мере развития товарного обмена полноценные деньги превращаются в знаки стоимости. По мере развития денежной системы бумажные и кредитные деньги, функционирующие внутри страны и выполняющие функции средства обращения и платежа, перестают размениваться на золото. В международных торговых отношениях также валюты ведущих стран мира, и в первую очередь доллар США, стали функционировать как международное платежное, покупательное и резервное средство. Золотые запасы при этом выполняют роль ликвидных активов для получения резервных валют и др. средств международных расчетов.

Отход от металлического базиса – одна сторона эволюции денег, другая – тенденция к сохранению сросшегося с золотом всеобщего эквивалента. Драгоценный металл продолжает играть роль денег в функции сокровища в качестве страхового фонда.

4.3. Стоимость, цена, функции и виды цен

Мерой труда является рабочее время, затраченное на производство товара. Но стоимость товара формируется затратами не индивидуального рабочего времени, а общественного, точнее общественно-необходимого, рабочего времени.

Например, одни и те же рубашки шьются разными портными, с разной квалификацией, умелостью и стоят они по-разному. Допустим, 120, 300 и 800 рублей. Вас как потребителя такой разброс цен не устроит.

Одинаковые товары с одинаковыми потребительскими свойствами, должны стоить приблизительно одинаково. Это так и есть. Так как в основе стоимости лежат общественно-необходимые затраты труда (ОНЗТ).

ОНЗТ – это затраты труда, осуществляемые в течение общественно-необходимого рабочего времени, при средней умелости и интенсивности труда, при средних условиях производства.

Средние условия производства – те, при которых производится основная масса продукции данного вида. Поэтому ОНЗТ – это затраты труда, которые признаются обществом как необходимые, неизбежные при данном уровне развития производительных сил.

Таким образом, стоимость создаётся не индивидуальным трудом, а общественно-необходимым, что позволяет производить в равные промежутки времени равновеликие стоимости. А это стимулирует товаропроизводителей стремиться к росту производительности труда.

Производительность труда – это способность производить в единицу времени определённое количество товара. Например, 10 костюмов в день, 100 кг в час и т. д. Допустим, на производство 10 костюмов затрачиваем 200 ч, то один костюм – 20ч, а если благодаря новой технологии будем выпускать 15 костюмов, то на один костюм будет затрачиваться 13,33ч. (200:15).

На рост производительности труда влияют следующие факторы:

- внедрение более совершенных технологий;
- рост квалификации;
- улучшение технологии производства;
- рост интенсивности труда.

Интенсивность труда – затраты труда в единицу времени.

Но рост интенсивности труда и производительность труда по-разному влияют на стоимость товаров.

При росте производительности труда увеличение количества товаров достигается изменениями условий производства, при этом общие затраты труда остаются неизменными, а затраты на единицу продукции уменьшаются в 2 раза.

При росте интенсивности труда увеличение выпускаемой продукции происходит за счёт более напряженного труда, в результате общее количество затраченного труда увеличивается, а затраты на единицу продукции остаются неизменными.

Таким образом, рост производительности труда ведёт к снижению стоимости товара, рост интенсивности труда не оказывает влияния на стоимость товара.

Итак, мы знаем, что товар, как продукт труда, предназначен для продажи с целью удовлетворения потребностей. Покупатели, встречаясь с продавцами товаров, оценивают целесообразность покупки того или иного товара в соответствии с их вкусами. Приобретение товара означает признание его общей значимости, или ценности (полезности).

Придание товару общественной полезности означает признание затрат труда товаропроизводителей в качестве ОНЗТ. При этом получившая денежное выражение стоимость и ценность товара находит своё общественное, социальное проявление в цене.

Цена – это денежное выражение стоимости товара, его общественной ценности. Она должна покрывать издержки на производство и реализацию товара и приносить предпринимателю общественно-нормальную прибыль.

Но так как различные товары обладают неодинаковой стоимостью, для их сопоставления нужно принять определённое количество денежного металла за единицу измерения – масштаб цен.

Масштаб цен – денежная единица с делениями, в основу которой положено определённое количество денежного металла.

Масштаб цен – это весовое количество металла, принятое в стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

В рыночной экономике с помощью цен решаются две задачи: *ограничительная* (товары распределяются на основе цен) и *стимулирующая* (рост цен стимулирует производителей, а их снижение – покупателей).

Вместе эти две задачи цен формируют рациональное поведение субъектов рыночной экономики.

Решая две названные задачи, цены выполняют три функции:

- дают ориентирующую информацию для действий покупателей и продавцов;
- стимулируют наиболее экономичные способы производства и рационализируют спрос;
- обеспечивают распределение доходов между участниками рыночной экономики.

Система цен в рыночной экономике отражает их огромное разнообразие. Но если её излишне не детализировать, то все множество цен можно свести к трем основным видам, имеющимся в экономике любой рыночной страны: *договорным, государственным и мировым*.

Договорные цены – это цены, устанавливаемые договором между покупателем и продавцом, т. е. учитывающие только спрос и предложение на данный товар. Это свободные, рыночные цены. Именно удельный вес договорных цен определяет степень «рыночности» экономики страны.

Государственные цены. Система государственных цен включает два вида цен:

- фиксированные цены – это жёстко устанавливаемые правительством цены;
- регулируемые цены – цены, учитывающие экономическую конъюнктуру; при этом устанавливается предельный уровень цены или пределы её отклонений от фиксированной государственной цены.

Государственные цены в рыночной экономике устанавливаются на:

- продукцию предприятий-монополистов;
- базовые (для экономики данной страны) ресурсы;
- социально значимые товары.

Мировые цены применяются в международной торговле. Они определяются на основе наиболее крупных экспортно-импортных сделок, выражаются в свободно конвертируемой валюте и отражают динамику цен на данный товар за ряд лет. По мере развития внешнеэкономического взаимодействия между странами роль мировых цен возрастает, поскольку они оказывают активное влияние на внутренние цены.

Глава 5. Рыночные отношения: сущность, функции, структура

5.1. Понятие экономических систем общества. Типы экономических систем

История развития человеческого общества знает несколько вариантов организации экономики, различающихся по целям развития, приоритетам и подходам к решению основных экономических проблем.

1. *Традиционная система.* Эта модель экономики характерна для развивающихся стран. Традиции и обычаи передаются от поколения к поколению и определяют, что, как и для кого производить. Научно-технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями, т. к. он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя.

2. *Централизованно управляемая экономическая система (социалистическая).* Характеризуется государственной собственностью практически на все экономические ресурсы, монополизацией экономики, централизованным экономическим планированием как основой хозяйственного механизма:

- предполагается непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра;
- государство полностью контролирует производство и распределение продукции;
- государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

3. *Рыночная экономическая система (капиталистическая).* Эта система, основанная на частной собственности на ресурсы и производимый продукт, свободе выбора и конкуренции, опирающаяся на личные интересы и ограничивающая роль правительства. Среди производителей идёт конкуренция за наиболее выгодные сферы вложения капитала, рынки сбыта, источники сырья, среди покупателей – конкуренция за наиболее выгодное размещение своих доходов. Роль государства ограничивается защитой частной собственности, установлением правовой базы функционирования свободных рынков и соблюдением участниками рынка установленных правовых норм.

4. *Смешанная экономическая система.* Характеризуется хозяйственным механизмом, который дополняется государственным регулированием экономики. Поскольку рынок не в состоянии решить ряд проблем, связанных с созданием общественных благ, социальными вопросами, развитием научно-

технического прогресса, экологическим равновесием и т. п., то эти проблемы решаются государством. Решение экономических вопросов на уровне отдельных предприятий осуществляется через рынок. Характерная черта смешанной экономики – социальная ориентация экономики, чему способствует и рынок, и государство. Из нее вытекают ориентация на постоянно меняющиеся потребности, увеличение затрат на человеческий капитал, многообразие форм собственности. Государство выступает гарантом стабильности и защищённости людей в рыночной экономике.

Экономическая модель каждой страны – это результат длительного исторического процесса, в течение которого выстраивается соотношение элементов модели и формируется механизм их взаимодействия. Именно поэтому каждая национальная экономическая система уникальна и механическое заимствование её достижений невозможно.

Эффективность той или иной экономической модели определяется её жизнеспособностью, возможностью постоянно и адекватно реагировать на внешние и внутренние дисбалансы. В конечном счете наиболее полно эффективность модели оценивается в показателях роста экономического потенциала и благосостояния населения.

При всей своей устойчивости каждая национальная экономика имеет свой жизненный цикл. Достаточно длительные (обычно не менее 10 лет) периоды стабильного и динамического роста той или иной страны, сопровождающегося прогрессивными преобразованиями в структуре экономики и ростом благосостояния, иногда называют «экономическим чудом».

Конечно, в разных странах экономические системы отличаются друг от друга. В зависимости от страны, в системе всегда будут преобладать элементы рынка или плана. Одни страны опираются в основном на командные, другие – на рыночные рычаги. Различают несколько моделей смешанной экономики.

Американская модель, основана на высоком уровне производительности труда и ориентации граждан на достижение личного успеха. Государство поощряет предпринимательскую активность, обогащение наиболее активной части населения. При отсутствии диктата социального равенства как государственной задачи именно оно создает приемлемый уровень жизни малообеспеченным группам населения за счет частичных льгот и пособий. Для этой модели характерен малый удельный вес государственной собственности и минимальная регулирующая роль государства, поощрение предпринимательства, 80 % рабочих мест создаётся за счёт малого бизнеса.

Японская модель, модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой благоприятные возможности накопления капитала сопрягаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования

экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным значением корпоративного (внутрифирменного) начала.

Японская модель экономики отличается развитым планированием, координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают большой эффект. Заимствование японского опыта другими странами не всегда дает ожидаемый результат (например, кружки качества), поскольку в этих странах нет японских традиций.

Японская модель характеризуется определённым отставанием уровня жизни населения (в том числе заработной платы) от уровня производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение её конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком самосознании, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определённые материальные жертвы ради процветания страны. Одной из особенностей японской модели является социальная организация общества в Японии, предусматривающая гармонизацию отношений в обществе на всех его уровнях и во всех социальных сферах на основе уважения традиций японского образа жизни. На базе этих моральных ценностей сложилась своеобразная мотивация трудовой деятельности. Именно эта модель демонстрирует значение социокультурного и конфессионального факторов в экономической жизни общества.

Немецкая модель. В Германии государству отведена регулирующая функция. При этом действует принцип «настолько мало государства, насколько это возможно, и ровно столько государства, насколько это нужно». Наемные работники и работодатели выступают как социальные партнеры, свободно и в основном благоразумно договариваются о размерах заработной платы, продолжительности рабочего времени и отпусков, о других условиях труда. Одновременно действует разветвленная система социальной защиты: выплаты заболевшим, инвалидам, безработным, помощь тем, кто пострадал от банкротства своего предприятия или осваивает новую профессию, пособия малоимущим, жертвам войны, пособия на детей.

К концу XX века социальные расходы в ФРГ оказались даже слишком высокими, и менее трудолюбивая часть немцев начала ими злоупотреблять. Функционирование данной модели создает правовые и социальные рыночные условия для экономической инициативы. Они воплощаются в социальном равенстве граждан – равенстве прав, стартовых условий и правовой защиты. Важнейшая задача государства при этом – обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальным равенством.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения путем высокой нормы налогообложения. Такая модель получила название «функциональной социализации», при которой функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни – на государство.

Шведская модель в её классическом виде – это социальная модель, для которой характерен высокий уровень социальных гарантий, базирующихся на широком перераспределении доходов и распространении многообразных «свободных ассоциаций». В целом шведскую модель можно определить как модель, сочетающую полную занятость населения и стабильность цен путем проведения общей рестриктивной экономической политики, дополненной селективными мерами для поддержания высокого уровня занятости и капиталовложений. Доминирование в целях модели полной занятости и выравнивания доходов объясняется уникальной силой, рабочего движения; в стране также сильно развито стремление к равенству.

Специфическим фактором, присущим Швеции, является её внешнеполитический нейтралитет.

Швеция, избравшая принцип всеобщего благосостояния, расширила государственный сектор до такого размера, что стала уникальным в этом роде страной: 1/3 самодеятельного населения была занята в государственном секторе, что отражалось в высоких ставках налогообложения. Суммарные государственные доходы, включающие как издержки на государственный сектор, так и трансфертные платежи, превышали 60 % ВВП Швеции, что вывело её на первое место в мире по расходам. Эта часть шведской модели характеризуется как социализация основных потребностей, таких, как образование, здравоохранение. Меньших успехов достигла Швеция в других областях: в частности, цены росли быстрее, чем в ряде западноевропейских государств. Почти не увеличивалась производительность труда. Наиболее слабым местом модели оказалась сложность сочетания полной занятости и стабильности цен. Инфляция и относи-

тельно скромный экономический рост стали своего рода оплатой полной занятости и политики равенства.

В китайской модели осуществлён переход от централизованной к социально-плановой товарной экономике, рыночные отношения сочетаются с государственным планированием. Сельское хозяйство перешло от «народных коммун» к системе «семейного подряда». Была создана система рынков (фондовые рынки, рынки услуг, информации), установлены прямые хозяйственные связи между предприятиями.

С начала реформ российская экономика считалась «переходной» – от планового хозяйства к рыночной экономике. Негативные явления (сокращение ВВП, снижение производства во всех отраслях, падение уровня жизни населения и др.) объяснялись трансформационным спадом, переходным состоянием и рассматривались как неизбежная черта переходной экономики.

В 2002 г. США и ЕС признали Россию страной с рыночной экономикой. Эти заявления носили прежде всего политический характер. Главная оценка степени завершённости переходного периода – это оценка развитости институтов рыночной экономики. Анализ внутреннего содержания экономики с точки зрения движущих сил, развитости и успешности функционирования институтов позволяет оценить необходимость и перспективность тех или иных мер экономической политики. Институты – это правила игры в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми. (Д. Нордт). Институциональная структура России характеризуется на протяжении всего переходного периода очень значительной долей неформальных, «теневых» отношений и договоренностей. Эти отношения возникли вместо разрушенной структуры. В других странах с переходной экономикой наблюдался аналогичный процесс. Но в России неформальные отношения вросли в новую структуру в очень многих отраслях, в то время как в ряде других стран теневой сектор практически прекратил своё существование.

Институциональная перестройка в результате затронула все сферы хозяйствования, но оказалось, что новые созданные институты неспособны выполнять свои основные функции из-за слабости инстанций, обеспечивающих их выполнение.

Анализ оценки институционального подхода переходных экономик на основе оценок динамики ряда показателей дает Европейский банк реконструкции и развития. С начала процесса перехода ЕБРР отслеживает ход реформ во всех 27 странах с переходной экономикой. Динамика этого процесса показана в сопоставлении со стандартами рыночной экономики промышленно развитых стран с учётом того факта, что «чистой» рыночной экономики не существует, также как и нет конечного рубежа у процесса перехода.

Оценки показателей даются по балльной шкале от 1 до 4+, где 1 характеризует практически полное отсутствие процесса перестройки жёстко построенной плановой экономикой, а 4+ свидетельствует о достижении действующих в промышленно развитых странах стандартов рыночной экономики. Оценки ЕБРР даны по девяти областям, которые в своей совокупности иллюстрируют состояние четырех основных составляющих рыночной экономики: рынка и внешней торговли предприятия, финансовые организации и инфраструктуры.

Реформирование рынков и внешней торговли определяется степенью высвобождения цен, либерализации внешнеторгового режима и валютных операций, а также эффективностью антимонопольной (конкурентной) политики в целях устранения пагубных явлений монополизма.

Ход реформирования предприятий иллюстрируется двумя показателями: приватизацией и реорганизацией структуры предприятий и управления ими. Они показывают динамику сокращения дотаций на производство, введения эффективных процедур несостоятельности и рациональной практики корпоративного управления.

Применительно к финансовым организациям показатели отражают процесс реформирования и развития банковской системы, в том числе качественные параметры финансового регулирования, создание фондовых рынков и небанковских финансовых организаций.

Ход реформирования инфраструктуры оценивается обобщенным показателем динамики развития пяти отраслей: электроэнергетика, железнодорожный транспорт, автомобильные дороги, телекоммуникации и водопроводно-канализационное хозяйство. В каждой из этих отраслей показатели демонстрируют степень введения хозрасчета, масштабы тарифной реформы, качественные характеристики законодательной базы и участие в данных отраслях частного сектора.

По оценке ЕБРР, Россия достигла в процессе реформ значительных успехов. Наиболее весомые из них находятся в области высвобождения цен, либерализации торгово-валютных операций и приватизации. Цены на российском рынке регулируются на небольшое число товаров, госзакупки осуществляются в основном по рыночным ценам.

Почти все количественные и административные ограничения на импорт и экспорт отменены, по текущим операциям достигнута полная конвертируемость. Улучшению ситуации способствовали принятый в 2002 г. закон «О валютном регулировании» и новый таможенный кодекс, который сближает таможенные правила России со стандартами ВТО.

Процесс приватизации малых предприятий завершён, крупные предприятия приватизированы более чем на 25 %. Вместе с тем в области приватизации Россия отстаёт по ряду вопросов, касающихся частной собственности, например по купле-продаже земли.

5.2. Рынок: роль, структура, функции

Рынок есть результат естественного процесса развития товарного производства, обусловленный общественным разделением труда и обособлением субъектов хозяйствования. Понятие «рынок» многогранно и многолико, и по мере развития общественного производства оно неоднократно менялось.

В разговорном дискурсе под рынком подразумевается место, где происходит обмен товаров, их купля-продажа.

С развитием ремесла за рынками закреплялись определённые места – рыночные площади.

С формированием общественного производства в понятие рынка вошла сфера обращения. В результате возникает новое понимание рынка как формы товарно-денежного обмена. С появлением такого товара, как рабочая сила, рынок приобретает всеобщий характер. Он проникает в само производство.

Сегодня рынок выступает как одно из важнейших связующих звеньев между товаропроизводителями и потребителями, формирует рыночные отношения, которые влияют на производство и потребление, движение денежных средств, активизируя и регулируя экономические процессы в целом.

Рынок – это система организационно-экономических отношений, осуществляющихся через куплю-продажу на всех звеньях воспроизводства: в производстве, распределении, обмене, потреблении.

Рынок выступает базовым элементом хозяйственного механизма, регулятором функционирования рыночной экономики.

Сущность рынка реализуется через его функции.

1. Информационная функция даёт возможность провести анализ экономических показателей: уровня цен, процентной ставки, средней з / п и т. п.

2. Регулирующая функция заключается в том, что через рынок осуществляется регулирование общественного производства, т. е. решаются проблемы, что, как и для кого производить.

3. Посредническая: через рынок устанавливается связь производителей и потребителей.

4. Стимулирующая: через рынок происходит учёт затрат на производство, т. е. устанавливается, на какие траты общество может пойти, чтобы получить данную продукцию.

5. Ценообразующая: цена колеблется под влиянием спроса и предложения.

6. Контролирующая: рынок дифференцирует производителей. В процессе конкуренции выживает сильные, эффективные фирмы и разоряются неэффективные.

Но рынок имеет достоинства и недостатки.

Достоинства рынка:

- гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям;
- оперативное использование новых технологий с целью снижения издержек производства и повышения прибыли;
- независимость производителей и потребителей в принятии решений, заключении сделок и т. п.;
- способность удовлетворять разнообразные потребности в необходимом количестве и высоком качестве.

Негативные стороны рынка касаются главным образом социальной сферы:

- рынок не гарантирует прав на труд и доход, рыночная система воспроизводит существенное неравенство;
- рынок не создаёт стимула для производства товаров и услуг коллективного пользования (спорт, образование и т. п.);
- рынок ориентирован не на производство социально необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги.

Выводы

1. Рынок является наиболее эффективной формой организации экономики, но он не всегда и не во всём способен обеспечить её саморегулирование и равновесие.

2. несовершенство рынка должно компенсироваться соответствующими функциями государства.

3. Структура рынка – это внутреннее строение отдельных его элементов. Структура рынка классифицируется по следующим критериям:

- по экономическому назначению: рынки товаров и услуг, СП, труда, ЦБ, научно-технических разработок;
- по товарным группам: рынки товаров производственного назначения, товаров народного потребления, продовольственных, промышленных товаров;
- по пространственному признаку: внутрирегиональные, межрегиональные, республиканские, мировые;
- по степени ограничения конкуренции: монопольные, олигопольные, свободные, смешанные;

- по характеру продажи: рынки оптовой торговли, розничной торговли, госзакупок;
- по соблюдению закона: легальные, теневые.

Инфраструктура современного рынка

Инфраструктура – это совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, актов купли-продажи. Или совокупность отраслей, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок. В нее входят:

- инфраструктура товарного рынка, которая представлена товарными биржами, предприятиями оптовой и розничной торговли, аукционами, ярмарками, посредническими фирмами внебиржевого характера;
- инфраструктура финансового рынка, которая включает в себя фондовые и валютные биржи, банки всех видов, инвестиционные фонды, брокерские, страховые, аудиторские компании;
- инфраструктура рынка труда, которая включает в себя биржи труда, службы занятости и переподготовки кадров, коммерческие центры бизнеса.

5.3. Рынок совершенной и несовершенной конкуренции

Главной особенностью рыночной экономики является свобода выбора: производитель свободен в выборе производимой продукции, потребитель – в приобретении товара, работник – в выборе места работы, и т. д. Но свобода выбора не обеспечивает экономического успеха. Он завоёвывается в конкурентной борьбе.

Конкуренция – это соперничество между товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта своих товаров. В процессе развития рыночной экономики характер конкуренции претерпел значительные изменения.

Конкуренция – это свойство товарного производства, способ его развития. Благодаря рыночной конкуренции непрерывно осуществляется поиск неиспользуемых факторов производства, создание новых жизненных благ, повышается качество создаваемых товаров и услуг. Конкуренция не только выявляет будущие потребности и эффективные технологии, но и ставит всех участников рынка перед выбором: либо опередить тех, кто добился большего успеха, либо частично или полностью лишиться своего дохода и уйти с рынка.

В классическом виде механизм поддержания рыночного равновесия реализуется в условиях *чистой конкуренции*. Чистая (совершенная) конкуренция возникает при определённых условиях:

- наличие множества мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию, в результате чего для потребителя безразлично, у какой конкретно фирмы он приобретает эту продукцию;
- доля каждого предприятия на рынке отрасли незначительна, так что ни одно из них не способно существенно влиять на цену продукта;
- фирма может свободно, без ограничений входить в отрасль и выходить из нее;
- фирма без ограничений имеет возможность получить любую информацию о ценах на товары и услуги, о затратах, качестве товаров, технике производства и т. п.

Конкуренция, при которой не выполняется хотя бы один из принципов совершенной конкуренции, называется *несовершенной*. *Несовершенная конкуренция бывает следующих типов.*

Монополистическая – возникает в отрасли, где действуют десятки небольших фирм, производящих разнообразную дифференцированную продукцию. Дифференциация товаров основывается на различиях в качестве товаров и услугах, связанных с его обслуживанием. Причинами выбора покупателя могут быть привлекательная упаковка, наличие купона, обеспечивающего скидку, более удачное расположение или время работы магазина. При этом важное место имеют неценовые факторы: реклама, условия продажи, наличие гарантийного ремонта, возможность покупки в рассрочку и т. п. В условиях монополистической конкуренции отсутствует ценовой диктат, нет высоких барьеров для вступления новых предприятий в отрасль.

Олигополия – рыночная структура, при которой в отрасли действует ограниченное число продавцов, а вход в отрасль новых фирм ограничен высокими барьерами. Олигополия может возникать в отраслях, производящих как стандартизированные товары (алюминий, медь, ГСМ), так и дифференцированные (автомобили, электробытовые приборы, сигареты). В условиях олигополии несколько предприятий контролируют основную часть рынка.

Чистая монополия как рыночная структура предполагает, что в отрасли действует один производитель, который полностью (или более, чем на 50 %) может её контролировать, что дает возможность диктовать свои условия на рынке определённого товара. Это позволяет монополисту устанавливать цену, которая принесет максимум прибыли. Степень использования монопольной власти в установлении цены будет зависеть от наличия близких заменителей товара. Если товар уникален, то покупатель вынужден будет

платить назначенную цену или отказаться от покупки. Производитель-монополист при этом будет ориентироваться на кривую спроса при установлении цены на свою продукцию. Фирма-монополист обычно имеет возможность получать высокую прибыль, что привлекает в отрасль других производителей. Однако барьеры для вступления в отрасль достаточно велики, и это практически блокирует проникновение конкурентов на рынок.

Монополия возникает тогда, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара. Монополии образуются путём слияния нескольких компаний. Монополия как тип фирмы представляет собой крупную корпорацию, которая занимает ведущее положение в определённой сфере национального хозяйства. Обычно монополии: ассоциируется с известными всему миру компаниями «Дженерал моторс» «Эксон», «Кока-кола» и др.

Барьеры для входа в отрасль – это факторы, препятствующие появлению дополнительных продавцов на рынке монопольной фирмы. Вот некоторые из них, самые частые.

Эффект масштаба. Высокую эффективность и низкие издержки имеет крупное производство, обусловленное монополизацией рынка. Такую монополию часто называют «естественной монополией», т. е. отраслью, в которой долгосрочные средние издержки минимальны, если только одна фирма обслуживает весь рынок. Новым конкурентам чрезвычайно трудно войти в такую отрасль, так как это требует крупных капиталовложений. Доминирующая фирма, имея более низкие издержки производства, в состоянии на время снизить цену продукции, чтобы уничтожить конкурента.

Исключительные права, полученные от правительства: правительство предоставляет фирмам статус единственного продавца, например в электроэнергетике, водоснабжении, канализационном хозяйстве.

Патенты и авторские права для поощрения фирм или отдельных авторов. Такие исключительные права предоставляются на несколько лет, поэтому в данном случае речь может идти о временной монополии.

Собственность на ресурс. Некоторые компании являются монополистами благодаря безраздельному владению источниками ресурса, необходимого для производства монополизированного продукта. Алюминиевая компания Америки обладала монополией на алюминиевом рынке США вплоть до конца второй мировой войны, т. к. контролировала добычу бокситовой руды (сырьё для производства алюминия). Собственностью на ресурс обладают и люди, имеющие какие-либо уникальные способности или знания: певцы, художники, спортсмены и т. д.

В зависимости от характера и причин возникновения различают естественные и искусственные монополии. Естественная монополия имеет место тогда, когда все рыночное предложение определённых товаров и услуг сосредоточено в руках одного продавца и создание конкурентной среды экономически неэффективно. Естественные монополии являются субъектом государственного регулирования. Эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может полностью удовлетворить рыночный спрос при более низких издержках производства, чем имели бы две или несколько конкурирующих фирм. На общенациональном уровне к области естественных монополий можно отнести, например, железные дороги и нефтепроводы, на региональном уровне – систему водо – и газоснабжения, телефонную связь, общественный транспорт и т. п. Отсутствие конкурентной среды делает неэффективным использование рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий. Поэтому государственное регулирование является здесь основной формой координации. Государственные органы управления (общенациональные или региональные) определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объём и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Легальные монополии образуются на законном основании:

- патентная система – право на исключительное пользование сделанным изобретением, занятие промыслом, торговлей;
- авторские права: интеллектуальные собственники получают исключительное право продавать свои произведения;
- торговые знаки – специальные рисунки, названия, символы, с помощью которых мы различаем фирмы, товары, услуги.

Искусственные монополии – это объединение предприятий, создаваемые ради получения монополистических выгод. Объединения предприятий могут быть представлены в следующих формах.

Картель – объединение предприятий одной отрасли с сохранением права собственности и хозяйственной, финансовой и юридической самостоятельности участников картеля на свои предприятия с целью совместной коммерческой деятельности, предполагающей регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации.

Синдикат – объединение с целью организации совместного сбыта продукции. Создается в форме АО или ООО, распространены в отраслях с однородной продукцией (горнодобывающей, металлургической, химической). Основная цель синдиката – расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объёмы выпуска продукции внутри синдиката и цены на внешних рынках сбыта продукции.

Трест – объединение, в котором различные предприятия сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий с единым финансовым центром всех входящих в него фирм.

Концерны носят «вертикальный» характер при объединении предприятий разных отраслей, производственные процессы которых взаимосвязаны; «горизонтальные» объединения охватывают предприятия разных отраслей, не связанных между собой. Объединенные предприятия остаются юридическими лицами, но имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией.

5.4. Антимонопольная политика государства

Важнейшим средством регулирования деятельности монополий является антимонопольное законодательство.

Антимонопольное законодательство представляет собой пакет законов, который выступает как средство поддержания государством баланса между конкуренцией и монополией.

В рамках антимонопольной политики можно выделить два основных направления: демонополизацию и регулирование деятельности предпринимательских монополий.

Политика демонополизации направлена на снижение (ограничение роста) степени монополизации рынка. Её эффективное проведение в рамках переходной экономики предполагает, во-первых, разработку системы ограничений на слияния и иные межфирменные соглашения, ведущие к существенному росту уровня монополизации и ограничению конкуренции. Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» запрещает соглашения между конкурирующими фирмами, занимающими в совокупности доминирующее положение на рынке, если их результатом может быть существенное ограничение конкуренции. В том числе, запрещаются соглашения и согласованные действия, направленные на установление и поддержание цен, раздел рынков сбыта, ограничение доступа на рынок других фирм, и т. д. Положение фирм может быть признано доминирующим, если доля на рынке товара превышает 35 %. Этот критерий чрезмерно высок, что снижает действенность политики демонополизации.

Во-вторых, демонополизация подразумевает проведение деконцентрации (разукрупнения) сложившихся предпринимательских монополий. Высо-

кий уровень концентрации и специализации производства перестает быть экономически оправданным.

В-третьих, антимонопольная политика государства включает содействие конкуренции в монополизированных отраслях. её проведение заключается в стимулировании создания новых предприятий в этих отраслях, в поощрении действующих предприятий других отраслей к производству монополизированных видов продукции, в поощрении импорта такой продукции. Средствами осуществления такой политики становятся налоговые и таможенные преференции, льготное кредитование предприятий.

Объектом регулирования при антимонопольной политике являются:

- деятельность естественных монополий;
- деятельность предпринимательских монополий;
- ценовое регулирование по продукции предприятий монополистов.

Отсутствие конкурентной среды делает неэффективным использование рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий, поэтому государственные органы управления определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объём и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Регулирование деятельности предпринимательских монополий, действующих на конкурентных рынках, не заменяет, а защищает конкурентный рыночный механизм. Законодательство РФ запрещает действие предпринимательских монополий, занимающих доминирующее положение на рынке, направленные на ограничение конкуренции. Также применяется регулирование цен на продукцию предприятий монополистов. Делается это посредством установления твердых фиксированных цен или так называемых предельных цен, когда предприятию установлен максимальный уровень, до которого оно может повышать цену.

Начало антимонопольному законодательству было положено в США и Канаде, что явилось реакцией на усиление власти союзов монополистов в экономике. Так, Первый антитрестовый закон, принятый в конце прошлого века, закон Шермана, запрещал монополизацию рынка, признавал незаконными любые объединения и сговоры, направленные на ограничение производства и торговли. Первые антимонопольные законы США представляли собой попытку борьбы против крупного производства за сохранение мелкого. В дальнейшем практика антимонопольного законодательства неоднократно менялась, периоды его ужесточения и либерализации чередовались.

В Западной Европе антимонопольное законодательство было принято в послевоенный период и имеет ряд особенностей. С одной стороны, оно формально направлено на защиту интересов потребителей, а с другой, призвано

поощрять процесс концентрации производства и образования крупных корпораций, если это связано с научно-техническим прогрессом.

С одной стороны, монополии ограничивают выпуск продукции и устанавливают более высокие цены в силу своего монопольного положения на рынке, что вызывает нерациональное распределение ресурсов и обуславливает усиление неравенства доходов. Монополия, безусловно, снижает жизненный уровень населения. Далеко не всегда фирмы-монополисты в полной мере используют свои возможности для обеспечения научно-технического прогресса. Дело в том, что из-за существования ограничений для вступления в отрасль монополии не имеют достаточных стимулов для повышения эффективности за счет него, так как нет конкуренции.

С другой стороны, существуют весомые аргументы в пользу монополий. Продукция монополистических компаний отличается высоким качеством, что и позволило им завоевать господствующее положение на рынке. Монополизация воздействует на повышение эффективности производства: только крупная фирма на защищенном рынке обладает достаточными средствами для успешного проведения исследований и разработок.

Вместе с тем, как уже говорилось, не следует преувеличивать роль монополий в обеспечении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Практика свидетельствует, что многие крупные открытия в технике осуществляются сравнительно небольшими, так называемыми венчурными компаниями. На этой основе подчас возникают крупные фирмы.

Кроме того, крупные масштабы производства позволяют снижать издержки и в целом экономить ресурсы. Учитывая двойственный характер монополистических объединений, правительства стран с развитой рыночной экономикой стараются в какой-то мере противостоять монополизму, поддерживая и поощряя конкуренцию.

Хотя характер и содержание антимонопольного законодательства в различных странах имеют свои особенности, можно выделить общие для всех стран его основы: охрана и поощрение конкуренции, контроль над фирмами, занимающими господствующее положение на рынке, контроль за ценами, защита интересов потребителей, защита интересов среднего и мелкого бизнеса и содействие его развитию.

Современное антимонопольное законодательство имеет два принципиальных направления:

- контроль за ценами;
- контроль за слиянием компаний.

Антимонопольное законодательство в первую очередь запрещает соглашения по ценам. Незаконным является любой сговор между фирмами в целях ус-

тановления цен. Законом также преследуется демпинговая практика продаж, когда фирма умышленно устанавливает заниженные цены, с тем чтобы вытеснить из отрасли конкурентов. Слияние компаний происходит, когда одна компания приобретает акции другой. В результате вторая фирма становится составной частью первой.

Правительство обычно предпринимает меры, когда в результате горизонтального слияния (объединение сходных компаний) рыночная доля фирм значительно увеличивается. Исключение может быть сделано, когда одна из фирм находится на грани банкротства.

В случае вертикального слияния (объединение последовательно связанных производств, например угольных, сталелитейных, автомобильных компаний) закон также устанавливает верхний предел доли фирм на соответствующих рынках. Ведь слияние бывших поставщиков и потребителей лишает другие фирмы возможности продавать свои товары фирме-покупателю. Конгломератные слияния (объединение компаний из разных отраслей) обычно разрешаются. Если нефтяная или мебельная компания приобретает фирму по производству мороженого, то в результате их позиции на соответствующих рынках не меняются.

В России закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» был принят в марте 1991 г. Его цель – определение организационных и правовых основ предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции для обеспечения условий создания и эффективного функционирования товарных рынков. Закон дает определение таких понятий, как «товар», «рынок», «конкуренция», «доминирующее положение», «монополистическая деятельность».

5.5. Механизм функционирования рынка

Закон спроса. Факторы изменения покупательского спроса.

Эластичность спроса

Спросом называется количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену в определённый промежуток времени. Спрос, обеспеченный денежными средствами, называется платежеспособным.

Между ценой и величиной спроса существует обратная связь: повышение цены снижает спрос и наоборот.

Обратная связь между ценой и величиной спроса называют законом спроса. Движение по кривой спроса и изменение объёма спроса происходят под влиянием цены (цена показывает величину спроса). Движение самой кривой

спроса происходит под воздействием «неценовых факторов»: изменение величины дохода, потребительские вкусы, цены на сопряжённые товары, ожидания потребителя.

Эластичность спроса по цене показывает относительное изменение объёма спроса под влиянием относительного изменения цены. Это означает, что снижение цены, в конечном счете, ведёт к росту совокупной выручки за счет того, что снижение выручки от понижения цены более чем компенсируется повышением выручки от увеличения объёмов продаж. И наоборот, рост цены в этом случае приведёт к снижению выручки.

Ценовая эластичность имеет значение для фирм, способных своим поведением влиять на цены, т. е. фирм, пытающихся найти такую цену, которая обеспечит максимум прибыли.

Факторами, влияющими на эластичность спроса, являются:

- наличие заменителей: чем больше товаров-заменителей, тем эластичнее спрос на данный товар;
- удельный вес товара в расходах потребителя;
- степень необходимости товара;
- размеры запаса: чем больше запас, тем более эластичен спрос.

Понятие перекрёстной эластичности спроса показывает, как изменения цены одного товара влияют на спрос на другой товар.

Коэффициент перекрёстной эластичности – это отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены товара Б. Если этот показатель больше 0, то мы имеем дело с взаимозаменяемыми благами, если меньше – то с взаимодополняемыми.

Для оценки эластичности спроса может быть выбрана не только цена, но и другие экономические переменные. Эластичность спроса по доходу измеряется как отношение изменения спроса на товар к изменению доходов потребителей.

Измерив эластичность по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории нормальных (когда рост доходов приводит к росту спроса) или низших, когда реакция обратная (крупы, сахар, хлеб, б/у товары).

Закон предложения товаров. Факторы предложения, эластичность предложения

Предложение – это количество товаров, предлагаемых производителями для продажи на рынке. Чем выше цена, тем большее количество продукции будет поставлено на рынок, и наоборот. Закон предложения показывает прямую зависимость между ценой и количеством товара.

Объём предложения обычно графически изображается как кривая, причем она поднимается вправо и вверх. Движение самой кривой происходит под влиянием неценовых факторов: технология, налоги, дотации, цены на ресурсы, цены на другие товары.

Эластичность предложения по цене показывает, насколько производство той или иной продукции реагирует на изменение цены. Поскольку предложение связано с изменением производственного процесса, оно медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому фактор времени является важнейшим в определении показателя эластичности. При оценке эластичности предложения рассматривают три временных периода: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный.

Краткосрочный – слишком короткий период для осуществления каких-либо изменений в объёме выпускаемой продукции. (Садовод, вырастивший яблоки и приехавший на рынок продавать их, не может изменить количество предлагаемых яблок, какая бы ни сложилась рыночная цена). В этом случае предложение является неэластичным.

Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение производственных мощностей, а также приток новых фирм при расширении спроса на данную продукцию или уход из неё при сокращении спроса. В данном случае это абсолютная эластичность предложения.

Равновесная цена – цена, при которой совпадают желаемые покупки и желаемые продажи, т. е. спрос равен предложению.

Если цена будет выше равновесной, то произойдет превышение предложения над спросом – будет излишек товаров. Наоборот – дефицит.

Глава 6. Инфляция и антиинфляционное регулирование

6.1. Инфляция и её виды. Причины инфляции. Инфляционное ожидание

Инфляция – кризисное состояние денежной системы, обусловленное диспропорциональностью развития общественного производства, проявляющееся в общем и неравномерном росте цен на товары и услуги, что ведет к перераспределению национального дохода в пользу определённых социальных групп.

Слово «инфляция» (происходит от латинского *inflatio* – «вздутие») – это переполнение каналов обращения бумажными деньгами или неполноценной монетой, которое приводит к повышению среднего уровня цен и обесцениванию денег, снижению их покупательной способности.

Формы проявления инфляции

1. Неравномерный рост цен на товары и услуги, что приводит к обесцениванию денег, снижению их покупательной способности.

2. Понижение курса национальной денежной единицы по отношению к иностранным.

3. Увеличение цены золота, выраженной в национальной денежной единице.

Причина возникновения инфляции – несоответствие между обращением товарной и денежной массы, порождаемое выпуском в обращение избыточных наличных и безналичных денег, не обеспеченных товарами.

Виды инфляции

По масштабу различаются локальная инфляция, происходящая в одной стране, и мировая, происходящая в нескольких странах.

По темпам роста цен инфляция подразделяется на следующие типы.

1. Умеренная (ползучая) – это инфляция, при которой рост цен идёт непрерывно, но невысокими темпами – 10 % в год или меньше. К ней легко адаптироваться, в банках сохраняется реальная ставка процента. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой. И она не представляется чем-то необычным. Средний уровень инфляции по странам Европейского сообщества составил за последние годы около 3–3,5 %.

2. Галопирующая (быстрая) инфляция занимает промежуточное положение. В отличие от ползучей инфляции, становится трудноуправляемой. Темп её

роста выражается, как правило, двузначными цифрами от 11 % до 100 % в год. Рост цен повсеместен для всех товаров и услуг, ставка процента не гарантируется, особенно по вкладам. Не всегда приводит к необходимости денежных реформ и деноминации денежных единиц.

3. Гиперинфляция – это такая инфляция, при которой ежегодный темп прироста цен свыше 100 %. Особенность гиперинфляции – в том, что она оказывается практически неуправляемой: обычные функциональные взаимосвязи и привычные рычаги управления ценами не действуют. На полную мощность работает печатный станок, развивается невероятная спекуляция. Производство дезорганизуется. Чтобы остановить или притормозить гиперинфляцию, приходится прибегать к чрезвычайным мерам. Но однозначных методов борьбы с гиперинфляцией нет. Почти всегда она заканчивается денежной реформой. Гиперинфляция приводит к перераспределению доходов и национального богатства, а также к полному развалу денежной системы и широкому распространению иностранных валют.

По видам инфляция бывает *скрытая*, проявляющаяся в товарном дефиците, и *открытая*. Открытая инфляция – это повышение среднего уровня цен при наличии свободного доступа ко всем товарам и услугам на рынке, где действуют рыночные цены.

По причине возникновения различаются инфляция спроса, инфляция предложения и инфляция ожидания.

Инфляция спроса – следствие увеличения платёжеспособного спроса на продукцию, при отстающем предложении, т. е. когда за определённый вид товара покупатели готовы платить больше. Сущность данного типа инфляции иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров». Экономика может «попытаться» тратить больше, чем она способна производить; она может стремиться к какой-то точке, находящейся вне кривой своих производственных возможностей. Так как производители мгновенно не могут отреагировать на данное увеличение спроса ростом выпуска продукции, то, в зависимости от обстоятельств, они либо повышают цены, либо увеличивают объём выпуска продукции.

Инфляция предложения. Смысл данного вида инфляции заключается в том, что спрос относительно постоянен, а цены на товары увеличиваются за счет роста издержек производства (возрастает себестоимость продукции). Так как предприятия не могут долго торговать себе в убыток, они вынуждены увеличить отпускную цену на свою продукцию. По закону спроса и предложения при увеличении цены количество единиц проданной продукции уменьшается, и если не принять адекватных мер со стороны правительства, то в экономике может начаться период спада. Обычно выделяют следующие причины,

вызывающие увеличение себестоимости продукции: рост стоимости сырья, рост стоимости энергоресурсов и рост заработной платы.

Наряду с инфляцией спроса и издержек мощным побудителем инфляции, является *инфляция ожиданий*. Ожидающие роста цен производители заранее повышают цены на продукцию, опасаясь инфляции издержек, население скупает товары, делая заготовки впрок. И те, и другие скупают иностранную валюту, побуждая девальвацию национальной валюты, которая ускоряет инфляцию.

Состояние экономики, при котором инфляция сопровождается спадом производства, называют *стагфляцией*.

Обратный инфляции процесс, то есть снижение среднего уровня цен называют *дефляцией*.

Причины инфляции

Выделяют две основные причины инфляции: *увеличение совокупного спроса* и *сокращение совокупного предложения*.

Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо увеличением предложения денег.

Основной причиной инфляции спроса большинство экономистов (особенно представители школы монетаризма) считают *увеличение денежной массы* (предложения денег). К этому выводу их приводит анализ уравнения количественной теории денег (также называемого уравнением обмена или уравнением Фишера). Эта идея выражается в словах известного американского монетариста, лауреата Нобелевской премии Милтона Фридмана (согласовать): «Инфляция всегда и повсеместно есть чисто денежное явление».

Вспомним *уравнение количественной теории денег*: $M \times V = P \times Y$

M (money supply) – номинальное предложение денег (масса денег в обращении)

V (velocity of money) – скорость обращения денег (величина, которая показывает, сколько оборотов в среднем в год делает одна денежная единица, например 1 рубль, 1 доллар и т. п., или какое количество сделок в среднем в год обслуживает одна денежная единица)

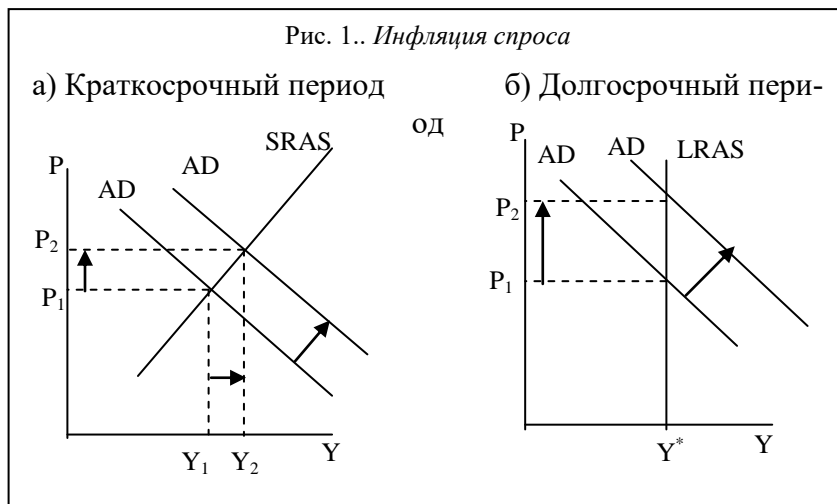
P (price level) – уровень цен

Y (yield) – реальный выпуск (реальный ВВП).

Произведение уровня цен на величину реального выпуска ($P \times Y$) представляет собой величину номинального выпуска (номинального ВВП). Скорость обращения денег практически не меняется и обычно считается величиной постоянной, поэтому увеличение предложения денег, т. е. рост левой части уравнения, ведет к росту правой его части. Рост денежной массы ведет к росту

уровня цен и в краткосрочном периоде (поскольку, в соответствии с современными представлениями, кривая совокупного предложения имеет положительный наклон, как показано на рисунке рис. 1а), и в долгосрочном периоде (которому соответствует вертикальная кривая совокупного предложения, как показано на рисунке 1б). При этом в краткосрочном периоде инфляция сочетается с ростом реального выпуска, а в долгосрочном периоде реальный выпуск не меняется и находится на своем естественном (потенциальном) уровне.

В долгосрочном периоде проявляется принцип *нейтральности денег*, означающий, что изменение предложения денег не оказывает влияния на реальные показатели: величина реального выпуска не изменилась и осталась на уровне Y^* (рис. 1б).



Уравнение обмена может быть представлено в темповой записи (для небольших изменений входящих в него величин):

$$\frac{\Delta M}{M} \cdot 100\% + \frac{\Delta v}{v} \cdot 100\% = \frac{\Delta P}{P} \cdot 100\% + \frac{\Delta Y}{Y} \cdot 100\%$$

$(\Delta M/M \times 100\%)$ – темп прироста денежной массы, обычно обозначаемое m

$(\Delta V/V \times 100\%)$ – темп прироста скорости обращения денег

$(\Delta P/P \times 100\%)$ – темп прироста уровня цен, т. е. темп инфляции π

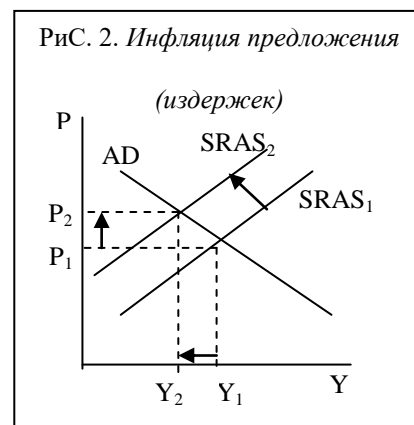
$(\Delta Y/Y \times 100\%)$ – темп прироста реального ВВП, обозначаемого g .

Поскольку предполагается, что скорость обращения денег практически не меняется, то, перегруппировав уравнение, получим:

$$\pi = m - g$$

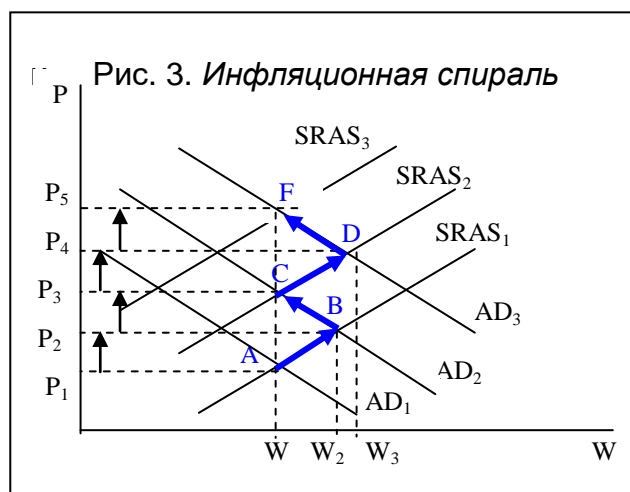
Т. е. темп инфляции равен разнице в темпах прироста денежной массы и реального выпуска. Отсюда можно сделать вывод, который носит название «монетарного правила»: чтобы уровень цен в экономике был стабилен, правительство должно поддерживать темп прироста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП.

Возникает вопрос: почему же правительства



(особенно в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой) увеличивают предложение денег, представляя себе негативные последствия этого процесса? Дело в том, что эмиссия денег проводится в целях финансирования дефицита государственного бюджета, что и является объяснением увеличения темпов роста денежной массы и основной причиной высокой инфляции в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения (что происходит в результате увеличения издержек), то такой тип инфляции называется *инфляцией издержек* (costpush inflation). Инфляция издержек ведет к уже известной нам ситуации стагфляции – одновременному спаду производства и росту уровня цен (рис. 2.)



В результате сочетания инфляции спроса и инфляции издержек возникает *инфляционная спираль* (рис. 3.). Предположим, что центральный банк увеличил предложение денег, что ведет к росту совокупного спроса. Кривая совокупного спроса AD_1 сдвигается вправо до AD_2 . В результате уровень цен увеличивается с P_1 до P_2 , а поскольку ставка заработной платы остается прежней (например, W_1), то

реальные доходы падают (реальный доход = номинальный доход/уровень цен, поэтому чем выше уровень цен, тем ниже реальные доходы). Рабочие требуют повышения ставки заработной платы пропорционально росту уровня цен (например, до W_2). Это увеличивает издержки фирм и приводит к сдвигу кривой совокупного предложения $SRAS_1$ влево-вверх до $SRAS_2$. Уровень цен при этом повысится до P_3 . Реальные доходы снова снизятся ($W_2/P_3 < W_2/P_2$). Рабочие снова начнут требовать повышения номинальной заработной платы. Её рост рабочие обычно поначалу воспринимают как повышение реальной заработной платы и увеличивают потребительские расходы.

Совокупные расходы растут, кривая совокупного спроса сдвигается вправо до AD_3 , уровень цен возрастает до P_4 . При этом растут издержки фирм, и кривая совокупного предложения сдвигается влево-вверх до $SRAS_3$, что обуславливает еще больший рост уровня цен до P_5

Падение реальных доходов ведет к тому, что рабочие опять начинают требовать повышения заработной платы и все повторяется снова. Движение идет по спирали, каждый виток которой соответствует более высокому уровню цен, т. е. более высокому темпу инфляции (из т. А в т. В, затем в т. С, да-

лее в т. D, потом в т. F и т. д.). Поэтому этот процесс получил название инфляционной спирали или спирали «заработная плата – цены». Рост уровня цен провоцирует повышение заработной платы, а рост заработной платы ведет к повышению уровня цен.

6.2. Социально-экономические последствия инфляции

Главными последствиями инфляции выступают: *снижение реальных доходов* и *снижение покупательной способности денег*.

Доходы различают *номинальные* и *реальные*. *Номинальный доход* – это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является. *Реальный доход* – это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

$$\text{реальный доход} = \frac{\text{номинальный доход}}{\text{уровень цен}} = \frac{\text{номинальный доход}}{1 + \Delta}$$

где Δ – темп инфляции. Чем выше уровень цен на товары и услуги (т. е. чем выше темп инфляции), тем меньшее количество товаров и услуг могут купить люди на свои номинальные доходы, поэтому тем меньше реальные доходы. Особенно неприятные последствия имеет в этом отношении гиперинфляция, которая ведет не просто к падению реальных доходов, а к разрушению благосостояния.

Покупательная способность денег – это то количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если уровень цен повышается, то покупательная способность денег падает.

Если P – уровень цен, т. е. стоимость товаров и услуг, выраженная в деньгах, то покупательная способность денег будет равна $1/P$, т. е. это стоимость (value) денег, выраженная в товарах и услугах, на которые могут быть обменены деньги. Например, если корзина товаров и услуг стоит \$5, то $P = \$5$. Цена доллара тогда составит $1/P$ или $1/5$ корзины товаров. Это означает, что один доллар обменивается на $1/5$ корзины товаров. Если цена корзины товаров удваивается так, что теперь она стоит \$10, цена денег падает наполовину своей исходной величины. Поскольку цена корзины теперь равна \$10 или $P = \$10$, цена денег упала до $1/P$ или $1/10$ корзины товаров. Таким образом, когда цена корзины товаров и услуг удваивается с \$5 до \$10, цена денег падает от $1/5$ до $1/10$ корзины товаров.

Чем выше уровень цен, т. е. чем выше темп инфляции, тем меньше покупательная способность денег и, следовательно, тем меньшее количество денег хо-

тят иметь люди, поскольку те люди, которые хранят наличные деньги, в период инфляции платят своеобразный *инфляционный налог* – налог на покупательную способность денег, который представляет собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходила инфляция. Чем больше наличных денег имеет человек и чем выше темп инфляция, тем больше величина инфляционного налога, поскольку тем на большую величину снижается покупательная способность (ценность) денег. Поэтому в периоды высокой инфляции и особенно гиперинфляции происходит процесс, называемый «бегством от денег» («run from money»). Все большее значение приобретают реальные ценности, а не деньги.

В своей книге «Монетарная история США» Милтон Фридман, анализируя гиперинфляцию в Германии октября 1923 г., остроумно описал отличие инфляции от гиперинфляции следующим образом: если человек, который везет тележку, груженную мешками денег, оставляет её у входа в магазин, и, выйдя из магазина, обнаруживает, что тележка на месте, а мешки с деньгами исчезли – то это инфляция, а если он видит, что исчезла тележка, а мешки с деньгами целы – то это гиперинфляция.

Инфляция оказывает негативное влияние на хозяйственную деятельность в целом. Под её воздействием происходит обесценивание амортизационных отчислений и фонда накопления. В результате нет средств на инвестирование предприятий, связанных с технической реконструкцией производства, обновлением оборудования, новым строительством. Это ведёт к ограничению предложения товаров и услуг.

Ухудшается экономическое положение:

- снижается объём производства, поскольку колебание и рост цен не способствуют уверенности в перспективах его развития;
- происходит перелив капитала из производства в торговлю и посреднические операции, где быстрее его оборот, больше прибыль и легче уклоняться от налогообложения;
- спекуляция растет в результате резкого изменения цен;
- происходит уменьшение кредитных операций;
- обесцениваются финансовые ресурсы государства.

Возникает социальная напряженность: снижаются реальные доходы (количество товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода), происходит обесценивание сбережений, национальный доход перераспределяется в ущерб наименее обеспеченным слоям общества. Особенно страдают от инфляции люди, живущие на фиксированные доходы: пенсии, зарплату госслужащих, пособия. Для их защиты необходима система индексаций. Люди, живущие на нефиксированные доходы, могут и выиграть от инфляции.

Последствия инфляции в сфере распределения были бы не такими тяжелыми, если бы люди могли предвидеть инфляцию и имели бы возможность корректировать свои номинальные доходы.

Последствия инфляции различаются в зависимости от того, является она *ожидаемой* (expected) или *непредвиденной* (unexpected). В условиях ожидаемой инфляции экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы минимизировать величину падения реальных доходов и обесценения денег. Так, рабочие могут заранее потребовать повышения номинальной ставки заработной платы, а фирмы – предусмотреть повышение цен на свою продукцию пропорционально ожидаемому темпу инфляции. Кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента (R), равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту) r , и ожидаемого темпа инфляции Δ^e :

$$R = r + \Delta^e$$

Так как кредит предоставляется в начале периода, а выплачивается заемщиком в конце периода, то имеет значение именно *ожидаемый* (expected) темп инфляции.

Эта зависимость номинальной ставки процента от ожидаемого темпа инфляции носит название «эффекта Фишера» (в честь известного американского экономиста Ирвинга Фишера, который первым обосновал эту зависимость). «Эффект Фишера» формулируется следующим образом: *если ожидаемый темп инфляции повышается на 1 процентный пункт, то номинальная ставка процента повысится также на 1 процентный пункт*. Отсюда можно получить формулу для расчета реальной ставки процента:

$$r = R - \Delta^e$$

Однако следует иметь в виду, что эта формула справедлива лишь для низких темпов инфляции (до 10 %), а для высоких темпов инфляции необходимо использовать другую формулу:

$$r = \frac{R - \pi^e}{1 + \pi^e} \cdot 100\%$$

Это объясняется тем, что необходимо не просто рассчитать величину дохода (реальной ставки процента), но и оценить его *покупательную способность*. А поскольку уровень цен изменится на величину, равную Δ^e , то величину дохода, равную разнице между номинальной ставкой процента и ожидаемым темпом инфляции, следует разделить на новый уровень цен, т. е.

$(1 + \Delta^e)$. При низких темпах инфляции эта сумма будет близка 1, но при высоких темпах инфляции она становится значимой величиной, которой нельзя пренебрегать. Последствием непредвиденной инфляции является *произвольное перераспределение доходов и богатства (arbitrary redistribution of wealth)*. Она обогащает одних экономических агентов и обедняет других.

1. Доходы и богатство перемещаются от кредиторов к должникам. Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента, исходя из величины реального дохода, который он хочет получить (реальной ставки процента) и ожидаемого темпа инфляции ($R = r + \Delta^e$). Так, например, желая получить реальный доход 5 % и предполагая, что темп инфляции составит 10 %, кредитор назначит номинальную ставку процента 15 % (5 % + 10 %). Если фактический темп инфляции составит 15 % вместо ожидаемых 10 %, кредитор не получит никакого реального дохода ($r = 15 - 15 = 0$), а если темп инфляции будет 18 %, то доход, равный 3 % ($r = 15 - 18 = -3$) переместится от кредитора к должнику. Поэтому в периоды неожиданной инфляции очень выгодно брать кредиты и невыгодно их давать.

2. Таким образом, непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты. Поэтому, если оказывается, что инфляция выше, чем ожидалось в момент подписания контракта займа, получателю будущих платежей (кредитору) хуже, потому что он получит деньги с более низкой покупательной способностью, чем те, о которых он договаривался при подписании контракта. Человеку, который занял деньги (заемщику) лучше, потому что он имел возможность использовать деньги, когда они имели более высокую стоимость, и ему было позволено вернуть долг деньгами с более низкой стоимостью. Когда инфляция выше, чем ожидалось, богатство перераспределяется от кредиторов к заемщикам. Когда инфляция ниже, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами.

3. Поскольку, как уже отмечалось, общая формула реальной ставки процента, применимая при любых темпов инфляции:

$$r_{\text{ex_ante}} = \frac{R - \pi^e}{1 + \pi^e} \cdot 100\%$$

то следует различать реальную ставку процента *ex ante* и реальную ставку процента *ex post*. Приведенная формула – это формула реальной ставки процента *ex ante*. Реальная ставка процента *ex ante* – это реальный доход, который рассчитывает получить кредитор, предоставляя кредит, поэтому она определяется величиной ожидаемого темпа инфляции (Δ^e). Реальная ставка

ex post – это реальный доход, который получает кредитор при возвращении кредита, поэтому она определяется фактическим темпом инфляции (Δ факт) и может быть рассчитана по формуле:

$$r_{\text{ex_post}} = \frac{R - \pi_{\text{факт}}}{1 + \pi_{\text{факт}}} \cdot 100\%$$

4. Доход и богатство переходят от рабочих к фирмам. Утверждение о том, что непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты, применено к любому контракту, который продолжается во времени, в том числе контракт найма на работу (labor contract). Когда инфляция выше, чем ожидалось, те, кто получает деньги в будущем (рабочие), несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают. Поэтому фирмы выигрывают за счет рабочих, когда инфляция больше, чем ожидается. Когда инфляция меньше, чем ожидалось, выигравшие и проигравшие меняются местами.

5. Богатство перемещается от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами. Люди с фиксированными доходами, например государственные служащие, а также люди, живущие на трансфертные выплаты, не могут предпринять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции (если не проводится индексация доходов) их реальные доходы быстро падают. Люди с нефиксированными доходами имеют возможность увеличивать свои номинальные доходы в соответствии с темпом инфляции, поэтому их реальные доходы могут не уменьшиться или даже увеличиться.

6. Доходы переходят от людей, имеющих накопления в денежной форме, к людям, не имеющим накоплений. Реальная ценность накоплений по мере роста темпов инфляции падает, поэтому реальное богатство тех людей, кто его имеет в денежной форме, уменьшается.

7. Богатство и доходы перемещаются от пожилых к молодым. Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы, а, с другой, они, как правило, имеют накопления в денежной форме. Молодежь, имея возможность увеличить свои номинальные доходы и не имея денежных накоплений, страдает в наименьшей степени.

8. И наконец, доходы перераспределяются от всех экономических агентов, имеющих наличные деньги, к государству. От непредвиденной инфляции в определённой степени страдает все население.

9. Обогащается же всегда только один экономический агент – государство. Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает, как уже отмечалось, своеобраз-

ный налог на наличные деньги, который называется сеньораж. Государство покупает товары и услуги, а расплачивается обесценивающимися деньгами, т. е. деньгами, покупательная способность которых тем ниже, чем больше дополнительных денег выпущено в обращение. Разница между покупательной способностью денег до эмиссии и после и есть доход государства от инфляции – сеньораж.

Наиболее серьёзные и разрушительные последствия имеет гиперинфляция, которая приводит:

- к краху финансовой системы (деньги перестают иметь значение и происходит переход к бартеру);
- к разрушению благосостояния (реальные доходы катастрофически сокращаются);
- к нарушению и разрушению инвестиционного механизма (инвестиции в производство имеют долгий срок окупаемости и в условиях стремительного обесценения денег неэффективны).

Причиной гиперинфляции служит огромное увеличение денежной массы с целью финансирования расходов государственного бюджета за счет сеньоража, что связано либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит бюджета иными (неинфляционными, т. е. неэмиссионными способами).

6.3. Методы борьбы с инфляцией. Антиинфляционная политика государства. Меры регулирования инфляции

Антиинфляционная политика – комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией.

У нее есть два пути.

Дефляционная политика направлена на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. Следуя монетаристским рецептам, государство регулирует темп прироста денежной массы в определённых пределах в соответствии с темпом роста ВВП.

Политика регулирования цен и доходов, цель которой – привести рост заработков в соответствие с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стоимостью стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения цен или замораживание заработной платы, ограничиваться выдача кредитов, и т. д.

Меры регулирования инфляции:

- стабилизация и стимулирование производства;
- совершенствование налоговой системы;
- создание рыночной инфраструктуры;
- повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности;
- регулирование курса национальной валюты;
- проведение определённых мер по регулированию цен и расходов;
- достижение политической стабильности;
- структурная реформа, направленная на преодоление возникших в экономике диспропорций.

Теперь рассмотрим конкретные политические стратегии сдерживания инфляции.

Монетаристская теория. Суть её сводится к ограничению роста количества денег в обращении. Эта политика может осуществляться прямо, через ограничение бюджетного дефицита и денежной эмиссии, и косвенно, через ограничение различных заменителей денег. Но контроль над количеством денег не может быть полным. Многие зависят от скорости обращения денег, а этот показатель не является полностью управляемым: банкам нельзя ограничить приём наличных денег, частным лицам невозможно указать, сколько средств держать наличными, безналичными.

Ограничение денежной массы стало главным методом борьбы с инфляцией для российского правительства. С 1995 г. правительство Черномырдина вообще не включало в доходную часть бюджета денежную эмиссию. После финансового кризиса 1998 г. стало ясно, что доходы бюджета нельзя обеспечивать за счёт прежних источников (налоги, внутренние и внешние займы). Правительство Прямокова объявило о предстоящей ограниченной денежной эмиссии.

Ограничение денежной массы – очень сильное средство сдерживания инфляции, но в то же время и самое вредное для экономики. Оно тормозит рост ВВП и стимулирует экономический спад. Если рост цен продолжается при неизменной денежной массе, сокращается платёжеспособный спрос. А это главное препятствие росту дохода в рыночной экономике. Как следствие жёстких мер по ограничению количества денег, появляются различные заменители (вексель, облигация) и распространяется бартер.

По мнению учёных, монетаристская экономика России в настоящий момент не соответствует её потребностям. В дальнейшем себестоимость продукции будет только возрастать – следовательно, дальнейшее увеличение денежной базы просто необходимо. Многие экономисты могут нам возразить, ар-

гументируя свое возражение историческим опытом многих стран, выпускавших в обращение значительное количество денег, что приводило к неуправляемой инфляции. С ними нельзя не согласиться. Но также существуют исторические примеры, когда благодаря увеличению платёжеспособного спроса за счет денежной эмиссии государство выходило из экономического кризиса (например, США в годы Великой депрессии).

Контроль над ценами и зарплатой. В России в первые годы реформ использовался ограничитель роста зарплаты (в случае превышения фонда з / п свыше 6 млн з / п в расчёте на одного работника). Этот ограничитель легко обойти фальсификацией документов. Ограничение роста оплаты труда направлено на недопущение опережающего по сравнению с ростом предложения потребительских товаров, повышения номинальных денежных доходов, т. е. на препятствие инфляции спроса.

Контроль над ценами. (Государственное регулирование). Эта мера носит ограниченный характер и с течением времени ослабевает. Она подразумевает запрет торгующим организациям устанавливать цену реализации выше, чем 25 % по сравнению с ценой приобретения.

Прямое государственное регулирование цен на важнейшие товары и услуги. Цены и тарифы на определённые товары устанавливает государство, и эти цены нельзя повышать без серьёзных на то оснований. Это товары, потребляемые всеми: электроэнергия, топливо, транспортные тарифы, ставки арендной платы и др.

Повышение цен на электроэнергию – основание к очередному толчку инфляции. В 1995–1996 г.г. (перед выборами президента) цены на топливо и энергию были заморожены в России, и это стало главным фактором сокращения темпов инфляции. Но эта мера не разрушает экономику, лишь в том случае, когда имеется возможность полностью обеспечить соответствующими товарами и услугами потребителей внутреннего рынка, или при наличии резервов производственных мощностей, значительных запасах «стратегических» товаров.

Но основание для повышения цен может появиться и в контролируемых государством отраслях. Это, прежде всего, падение курса национальной валюты, если есть импорт товаров, производимых в данной отрасли, неурожай, повышение экологических требований. Если обратных требований, т. е. требований к снижению цен, нет (снижение издержек вследствие научно-технического прогресса, удешевление импортного сырья), то сохраняется общая тенденция роста цен.

Чтобы ослабить рост цен на товары, которые подвержены погодному фактору, применяется политика государственного регулирования спроса. В высокоурожайные года правительство может закупать часть урожая, не допуская

сильного снижения цены, в неурожай – использовать часть государственных запасов и убытки сельского хозяйства покрывать за счёт дотаций.

Налоговое регулирование доходов. Поощрение и наказание фирм в зависимости от роста цен на их продукцию и от роста z / p их работников. Это мягкий способ борьбы с инфляцией, и в России он не используется.

Но главное в антиинфляционной политике не борьба с инфляцией, а приспособление к ней, ослабление её негативных последствий путём адаптации к ней экономических институтов.

6.4. Издержки инфляции

Инфляция имеет серьёзные издержки. Рассмотрим конкретные их типы.

Издержки «стопадных башмаков» (shoeleather costs). Это так называемые *транзакционные издержки* инфляции, т. е. издержки, связанные с получением наличных денег. Поскольку инфляция влечет за собой налог на наличные деньги, то, пытаясь избежать этого налога, люди стараются хранить меньше наличных денег на руках и либо вкладывают их в банк, либо покупают ценные бумаги, приносящие доход. Если доход человека перечисляется на его счет в банке, то при росте уровня цен человек, чтобы снять деньги со счета, должен чаще ходить в банк, тратить деньги на проезд или ступать башмаки, идя туда пешком, тратить время на стояние в очереди и т. п. Если человек вкладывает деньги в ценные бумаги: акции или облигации, – то он должен их продать, чтобы получить наличные деньги, т. е. потратить время, найти брокера (посредника рынка ценных бумаг), заплатить ему комиссионные. Следовательно, и в этом случае он сталкивается с транзакционными издержками.

Издержки «меню» (menu costs). Этот вид издержек несут фирмы-продавцы. При изменении цен они должны:

- часто менять ценники, прейскуранты, перепечатывать каталоги своей продукции, что требует немалых полиграфических затрат;
- нести почтовые издержки по их распространению и по рекламированию новых цен;
- внести издержки принятия решений относительно самих новых цен.

Издержки на микроэкономическом уровне, связанные с изменением относительных цен и снижением эффективности в результате ухудшения распределения ресурсов (*relative-price variability and the misallocation of resources*). Поскольку изменение цен обходится дорого (высоки издержки меню), фирмы стараются менять цены как можно реже. В условиях инфляции те относительные цены товаров, которые в течение некоторого периода времени фирмы держат без изменения, падают и по отношению к ценам тех товаров, на которые фирмы

быстро меняют цены, и по отношению к среднему уровню цен. Это ухудшает размещение ресурсов, поскольку экономические решения основываются на относительных ценах, т. е. ресурсы направляются в те виды производств, которые выпускают более дорогостоящие товары. Тем временем изменение относительных цен в период инфляции отражает не действительное различие в эффективности производства разных видов товаров, а лишь разницу в скорости изменения цен на товары разными фирмами. Цена, которая меняется только один раз за год, является искусственно завышенной в начале года и искусственно заниженной в конце года.

Издержки, связанные с искажениями в налогообложении, порожденными инфляцией (*inflation-induced tax distortions*). Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, и таким способом снижает стимулы к сбережениям, в результате чего ухудшаются условия и возможности экономического роста. Инфляция оказывает воздействие на два вида доходов на сбережения. Во-первых, она влияет *на доходы от продажи ценных бумаг (capital gains)*, которые представляют собой разницу между более высокой ценой, по которой продается ценная бумага, и более низкой ценой, по которой она была куплена. Этот номинальный доход является объектом налогообложения. Предположим, что человек покупает облигацию за \$20, а продает её за \$50. Если за время, пока он владел облигацией, уровень цен удвоился, то его реальный доход составит не \$30 ($\$50 - \20), а только \$10, так как он должен будет продать облигацию за \$40, чтобы только возместить её стоимость, уплаченную при покупке, и заплатить налог не с \$10 ($\$50 - \40), а с \$30 номинального дохода, потому что шкала налогообложения (*tax code*) не учитывает инфляцию.

Во-вторых, инфляция воздействует *на номинальную ставку процента*, которая облагается налогом, даже несмотря на то, что часть номинальной ставки процента в соответствии с эффектом Фишера (о котором речь пойдет в следующем параграфе) просто компенсирует инфляцию. Когда правительство берет в качестве налога фиксированный процент от номинальной ставки процента, то остающийся после выплаты налога реальный доход увеличивается тем меньше, чем выше темп инфляции. Это происходит, потому что номинальная ставка процента увеличивается на ту же величину, что и темп инфляции, а с увеличением номинальной ставки процента налоги растут, поэтому на реальный доход до выплаты налога инфляция воздействия не оказывает. Однако реальный доход после выплаты налога уменьшается. Так как с номинального дохода от продажи ценных бумаг и с номинальной ставки процента взимается налог, инфляция снижает реальный доход от сбережений после выплаты налога. Следовательно, инфляция снижает стимулы к сбережениям и сокращает возможности для экономического роста.

Издержки, связанные с тем, что *деньги перестают выполнять свои функции*, вследствие чего возникают *путаница и неудобство (confusion and inconvenience)*. Деньги служат единицей счета, с помощью которой измеряется стоимость всех товаров и услуг. Так же, как расстояние измеряется в метрах, масса – в килограммах, а температура – в градусах, стоимость измеряется в денежных единицах (рублях, долларах, фунтах стерлингов и т.п). Когда центральный банк увеличивает предложение денег, что провоцирует инфляцию, стоимость (покупательная способность) денег падает, т. е. уменьшается размер «экономической измерительной палочки». Например:- на 1 обесценившийся рубль можно купить столько товаров, сколько раньше на 50 копеек, т. е. измеритель уменьшился вдвое - что эквивалентно тому, как если бы мы пытались измерить расстояние линейкой, на которой написано - 1 метр, но в которой в действительности только 50 см. Это, с одной стороны, делает более запутанными транзакции (сделки), а с другой стороны, затрудняет подсчет прибыли фирм и, таким образом, делает выбор в пользу инвестиций более проблематичным и сложным.

Глава 7. Трудовая занятость и безработица.

Теория человеческого капитала

7.1. Наёмный труд. Рабочая сила и человеческий капитал

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая способностями и возможностями участвовать в труде в соответствии со своими возрастными, физическими данными, знаниями и практическим опытом, профессиональной подготовкой. К трудовым ресурсам относят трудоспособных мужчин и женщин в возрасте от 16 лет до пенсионного возраста, установленного законом страны

Рабочая сила есть возможность, способность людей осуществлять трудовую деятельность, т. е. то, что предлагается людьми, желающими работать по найму, на рынке труда.

Рабочая сила – способность человека трудиться, т. е. физические и умственные возможности, а также навыки, позволяющие человеку выполнять определённые виды работ, обеспечивая при этом необходимый уровень производительности труда и качества изготавливаемой продукции.

Превращению рабочей силы в товар способствовали два исторических процесса:

- освобождение людей от рабской и крестьянской зависимости;
- «освобождение» их от собственности на средства производства.

Рабочая сила как товар имеет два свойства: потребительную стоимость и стоимость.

Потребительная стоимость рабочей силы – способность рабочего к труду, создающему новую стоимость, по величине большую, чем стоимость самой рабочей силы, т. е. её способность производить избыток стоимости.

Стоимость товара (рабочая сила) определяется стоимостью жизненных средств, которые необходимы для нормального жизнеобеспечения рабочего и членов его семьи.

Факторы влияния на стоимость рабочей силы

К факторам, которые обуславливают понижение стоимости рабочей силы, относится рост производительности общественного труда, т. к. с ним связано снижение стоимости средств существования, а также вовлечение в процесс производства женщин и детей.

К факторам, вызывающим повышение стоимости рабочей силы, следует отнести рост квалификации работников, расширение потребностей в новых товарах и услугах и др.

Население (population – POP) страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы: включаемые в численность рабочей силы (labour force – L) и не включаемые в численность рабочей силы (non-labour force – NL): $POP = L + NL$.

К категории «non-labour force» относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу. В эту категорию *автоматически* включаются следующие группы населения: *дети до 16 лет; лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах; люди, находящиеся в психиатрических лечебницах, и инвалиды*. (Эти категории людей называют «институциональным населением», поскольку они находятся на содержании государственных институтов). Кроме того, к категории лиц, не включаемых в численность рабочей силы, относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые *не хотят или не могут работать и работу не ищут*: *студенты дневного отделения* (поскольку должны учиться), *вышедшие на пенсию* (поскольку уже отработали свое), *домохозяйки* (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд), *бродяги* (поскольку просто не хотят работать), *люди, прекратившие поиск работы* (искавшие работу, но отчаявшиеся её найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

К категории «labour force» относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут. Т. е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные усилия по её поиску. Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

- занятые (employed – E), т. е. имеющие работу, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную; человек также считается занятым, если он не работает по следующим причинам: а) находится в отпуске; б) болеет; в) бастует; г) из-за плохой погоды;

- безработные (unemployed – U), т. е. не имеющие работу, но активно её ищущие. Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Таким образом, общая численность рабочей силы равна сумме занятых и безработных:

$$L = E + U.$$

(При этом военнослужащие, находящиеся на действительной воинской службе, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы не учитываются в общей численности рабочей силы. Этот показатель обычно, если это не оговаривается специально, рассчитывается только для гражданского сектора экономики).

Показатели количества занятых и безработных, численности рабочей силы и численности не включаемых в рабочую силу являются показателями потоков. Между категориями «занятых», «безработных» и «не включаемых в рабочую силу» постоянно происходят перемещения. Часть занятых теряет место работы, превращаясь в безработных. Некоторая доля безработных находит работу, становясь занятыми. Часть занятых увольняется с работы и покидает общественный сектор экономики (например, выходя на пенсию или становясь домохозяйками), а часть безработных, отчаявшись, прекращает поиски работы, что увеличивает численность не включаемых в рабочую силу. При этом часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы (неработающие женщины, закончившие высшие учебные заведения студенты, одумавшиеся бродяги). Как правило, в условиях стабильной экономики количество людей, теряющих работу, равно числу людей, активно её ищущих.

Уровень безработицы – важнейший показатель статистики труда. *Уровень безработицы* (rate of unemployment – u) представляет собой *отношение численности безработных к общей численности рабочей силы* (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad u = \frac{U}{E + U} \cdot 100\%$$

Еще одним важным показателем статистики труда выступает показатель *уровня участия в рабочей силе* (labour force participation rate), который представляет собой отношение численности рабочей силы к общей численности взрослого населения, выраженное в процентах:

$$\text{уровень участия в рабочей силе} = \frac{\text{рабочая сила}}{\text{численность взрослого населения}}$$

7.2. Причины и виды безработицы. Естественный уровень безработицы

Выделяют три основные **причины безработицы**:

- потеря работы (увольнение);
- добровольный уход с работы;
- первое появление на рынке труда.

Различают три **типа безработицы**: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица (от слова «фрикция» – трение) связана с *поиском работы*. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии. Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже *готовые специалисты* с определённым уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является *несовершенство информации* (сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся:

- уволенные с работы по приказу администрации;
- уволившиеся по собственному желанию;
- ожидающие восстановления на прежней работе;
- нашедшие работу, но еще не приступившие к ней;
- сезонные рабочие (не в сезон);
- люди, впервые появившиеся на рынке труда и имеющие требующийся в экономике уровень профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица представляет собой явление не только *неизбежное*, поскольку связана с естественными тенденциями в движении рабочей силы (люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации), но и *желательное*, так как способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности (любимая работа всегда более производительна и креативна, чем та, которую человек заставляет себя выполнять). Уровень фрикционной безработицы равен выраженному в процентах отношению количества фрикционных безработных к общей численности рабочей силы:

$$U_{\text{фрикц}} = \frac{U_{\text{фрикц}}}{L} \cdot 100\%$$

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны:

- с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей;
- с изменением отраслевой структуры экономики, причиной которого является научно-технический прогресс.

Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, увольнениям рабочих и росту безработицы. Со временем меняется и отраслевая структура производства: одни отрасли устаревают и исчезают, такие, как произ-

водство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, им на смену приходят другие, например производство персональных компьютеров, видеомагнитофонов, пейджеров и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике.

Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, имиджмейкера, диск-жокея, дизайнера. Причина структурной безработицы – несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей. В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Уровень структурной безработицы рассчитывается как отношение количества структурных безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{структ}}}{L} \cdot 100\%$$

Поскольку и фрикционная, и структурная безработица связаны с поисками работы, то эти типы безработицы относятся к категории «*search unemployment*».

Структурная безработица более продолжительна и обходится дороже, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной *переподготовки и переквалификации* практически невозможно. Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление неизбежное и *естественное* (т. е. связанное с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы) даже в высокоразвитых экономиках, поскольку постоянно меняется структура спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, в результате чего в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу. Поэтому, если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию *полной занятости* рабочей силы, а фактический объём выпуска в этом случае равен потенциальному.

Естественный уровень безработицы (natural rate of unemployment – u^*) – это такой уровень, при котором обеспечена *полная занятость* (full-employment) *рабочей силы*, т. е. наиболее эффективное и рациональное её использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы поэтому называют *уровнем безработицы при полной занятости* (full-employment rate of unemployment), а объём выпуска, соответствующий естественному уровню безработицы, называют *естественным объёмом выпуска* (natural output). Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}}}{L} \cdot 100\%$$

Современное название этого показателя – *не ускоряющий инфляцию уровень безработицы* – NAIRU (non-accelerating inflation rate of unemployment).

Фактическая безработица может превышать свой естественный уровень. Это происходит при спаде (рецессии) в экономике. Безработица, причиной которой выступает рецессия, представляет собой *циклическую безработицу*. На графике экономического цикла (рис. 7.2) эта ситуация представлена точкой D, в которой фактический ВВП меньше, чем потенциальный. Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов, т. е. *фактический уровень безработицы выше, чем естественный*. В современных условиях существование циклической безработицы связано как с недостаточностью совокупных расходов в экономике, т. е. сокращением совокупного спроса, так и с сокращением совокупного предложения. Фактический уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение общего количества безработных к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов (фрикционной, структурной и циклической):

$$u_{\text{факт}} = \frac{U}{L} \cdot 100\%$$

Поскольку сумма уровней фрикционной, структурной и вынужденной безработицы равна естественному уровню безработицы, то фактический уровень безработицы равен сумме естественного уровня безработицы и уровня циклической безработицы:

$$u_{\text{факт}} = u^* + u_{\text{цикл}}$$

Величина фактического уровня безработицы может быть как больше (при спаде), так и меньше (при буме) естественного уровня безработицы. Таким образом, при спаде имеет место неполная занятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы представляет собой положительную величину, а при буме наблюдается сверхзанятость ресурсов, поэтому уровень циклической безработицы – величина отрицательная.

Добровольная и вынужденная безработица. Интерпретация характера безработицы в разных макроэкономических моделях разная. Так, представители классической школы полагали, что *причиной* существования безработицы является *нежелание (отказ) рабочих* работать за предлагаемую им ставку заработной платы. А поскольку рабочие сами обрекают себя на безработное состояние, то в классической модели безработица имеет *добровольный характер*. В современных условиях их последователи, сторонники неоклассического направления, полагают, что добровольная безработица существует, причем по той же самой причине, и включают её в фрикционную безработицу, и поэтому в естественный уровень безработицы, понимая под *естественным уровнем безработицы* такой уровень, *при котором обеспечивается равновесие на рынке труда* (спрос на труд равен предложению труда), т. е. люди, которые хотят работать за равновесную реальную ставку заработной платы, рано или поздно работу находят, и это процесс, естественный для функционирования любой экономики.

Однако в отличие от своих предшественников, представители неоклассической школы признают, что некоторая часть безработицы имеет *вынужденный характер*, называя её *безработицей ожидания* (wait unemployment). Причиной безработицы ожидания является *неравновесие на рынке труда*, связанное с установлением *реальной ставки заработной платы* на уровне *выше равновесного рыночного уровня* (при котором спрос на труд равен предложению труда).

7.3. Рынок труда, спрос и предложение труда, инфраструктура рынка труда

Рынок труда – это система экономических отношений по поводу купли-продажи рабочей силы как товара. Рынок труда – это сфера формирования спроса и предложения рабочей силы (трудовых услуг). Через него большинство работающего населения получает работу и доходы. Рынок труда регулируется спросом и предложением рабочей силы.

Спрос выступает в форме потребности на занятие свободных рабочих мест и выполнение работ.

Предложение – в наличии незанятой рабочей силы или желании изменить место работы.

Спрос и предложение реализуются в конкурентной борьбе между работниками на занятие того или иного рабочего места и между работодателями за привлечение нужной рабочей силы.

На предложение рабочей силы влияют демографические, миграционные факторы, активность разных групп населения, на спрос – состояние экономики.

При общем сокращении мест в отраслях материального производства растёт количество рабочих мест в сфере коммерческих услуг, финансов, в торгово-посреднической деятельности, в банковском деле. Но прирост рабочих мест в указанных областях недостаточен, чтобы компенсировать сокращение занятости в отраслях материального производства. Поэтому для решения проблем, связанных с формированием рынка труда, большое значение имеет развитие сети службы занятости, которая должна обеспечить сбалансированность количества рабочих мест и численности занятых, выплату соответствующих пособий.

В результате взаимодействия спроса и предложения на труд на рынке устанавливается равновесная цена рабочей силы и определяется уровень занятости в экономике.

Особенности рынка труда

1. На рынке труда покупаются только трудовые услуги, а не сам индивид.
2. Компенсация за труд представлена не только заработной платой, но и дополнительными льготами: премиальные и денежные вознаграждения, стоимость жилья, социальное обеспечение, стоимость профессионального обучения, культурно-бытового обслуживания и т. п.
3. Трудовые контракты, кроме денежного аспекта, сделки, включают содержание и условия труда, микроклимат в коллективе и нормы субординации в руководстве, вероятность сохранения рабочего места, и т. д.
4. На рынке труда работники могут отличаться, в частности, способностями, квалификацией, производительностью, опытом, а работы различаются по требуемой квалификации и условиям труда.
5. При покупке рабочей силы продолжительность контрактов продавца и покупателя имеет существенное значение: от нее зависит опыт работника, его производительность труда; работодатель вкладывает средства в обучение работников и прерывание контракта несет ущерб обеим сторонам.
6. На рынке труда присутствует большое число структур, представляющих интересы государства, бизнеса, профсоюзов. Каждая из них вносит свой вклад в разработку «правил игры».

Рынок труда имеет дело с особым ресурсом – «человеческим капиталом».

Человеческий капитал – запас интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека, а в экономической науке – способность людей к участию в процессе производства.

Сегодня считается, что самыми эффективными являются инвестиции именно в «человеческий капитал».

Рынки труда бывают конкурентными и неконкурентными.

Характерные черты конкурентного рынка труда

1. Значительное число покупателей и продавцов услуг труда.
2. Однородные услуги труда (работники с одинаковой квалификацией и производительностью труда).
3. Никто из покупателей и продавцов трудовых услуг не может повлиять на ставку заработной платы (отсутствие монополии).
4. Свободное вхождение в рынок и выход из него для обеих сторон.
5. Полная информированность участников рынка труда о спросе и предложении.
6. В поведении участников рынка труда преобладает экономическая мотивация.

Инфраструктура рынка труда

Немаловажное значение в подвижности рынка труда имеет развитость его инфраструктуры, призванной своевременно обеспечить полной и достоверной информацией о наличии свободных рабочих мест и структуре имеющейся незанятой рабочей силы.

Инфраструктура на микроуровне состоит из отделов кадров предприятий, профкомов. На региональном уровне инфраструктура представлена биржами труда, кадровыми агентствами, комитетами, управлениями труда и занятости. На межрегиональном уровне – межрегиональной ассоциацией служб трудоустройства молодёжи (МАСТМ), ассоциациями экономического взаимодействия субъектов РФ, на макроуровне – Комитетом Госдумы РФ по труду и социальной политике, Министерством труда, Федеральной службой занятости и т. п.

7.3. Сущность, уровень, дифференциация зарплаты.

Потребительская корзина

подавляющая часть населения страны, чтобы обеспечить себя необходимыми средствами существования, вынуждена предлагать свои услуги по труду

за определённое денежное вознаграждение, называемое заработной платой. *Заработная плата – превращённая форма стоимости или цена рабочей силы.*

Заработная плата – форма материального вознаграждения за труд (часть стоимости созданной и реализованной продукции, услуг), поступающего наёмным работникам предприятий и учреждений.

Факторы, влияющие на величину заработной платы:

- стоимость жизненных благ, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
- минимальный уровень оплаты труда работников, соответствующий прожиточному минимуму;
- уровень квалификации работников;
- развитость экономических и социальных условий жизни населения;
- спрос и предложение на рынке труда.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная зарплата – вознаграждение за труд, которое назначается работнику в виде определённой суммы денег.

Реальная зарплата – сумма жизненных благ, которые можно приобрести за номинальную плату при данном уровне цен на товары и услуги.

Факторы реальной зарплаты:

- величина номинальной заработной платы;
- уровень цен на предметы потребления и услуги;
- размер налогового обложения.

Формы зарплаты:

- постоянная (оклад) – вознаграждение за труд, не зависящее от каких-либо условий;
- повременная – вознаграждение за труд в зависимости от проработанного времени;
- сдельная – вознаграждение за труд в зависимости от количества изготовленных изделий;
- смешанные формы – вознаграждение за труд в зависимости не только от количества отработанного работником времени, но и от финансового положения предприятия, итогов работы каждого работника и фирмы в целом.

Факторы, определяющие оплату труда

Прожиточный минимум – уровень доходов, необходимый для приобретения человеком продуктов питания на нижней границе физиологических норм, а также для удовлетворения хотя бы минимальных потребностей в одежде, обу-

ви, оплате жилья и транспортных, в предметах санитарии и гигиены. *Потребительская корзина* представляет собой набор продуктов питания, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека.

На современном рынке труда прожиточный минимум служит нижней границей зарплаты. Минимальный размер оплаты труда чётко определяется законодательством и обязателен для всех работодателей.

Характерной особенностью з / п является дифференциация её уровней. Обладая различными способностями, различной предрасположенностью к приобретению той или иной квалификации, различными талантами, люди не могут получать равную з./п. Основными факторами дифференциации оплаты труда являются:

- различная степень сложности труда и соответственно различный уровень квалификации;
- уровень образования и профессиональной подготовки;
- дискриминация отдельных категорий работников (национальность, пол, религия, иностранцы).

Глава 8. Формирование предпринимательского капитала и его оборот

8.1. Понятие предпринимательства. Фирма как организационная форма предпринимательства

А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли.

В российском законодательстве *предпринимательство* трактуется как инициативная самостоятельная деятельность граждан и объединений, направленная на получение прибыли и осуществляемая на их риск и под их имущественную ответственность.

В гражданском законодательстве РФ такого рода деятельность, целью которой является получение прибыли, называется коммерческой. (ГК РФ, ст.50).

Из вышесказанного следует, что фундаментом предпринимательской деятельности являются:

- частная собственность на средства производства;
- независимость предпринимателя от государства;
- самофинансирование как основной принцип деятельности.

Предприниматель – это менеджер-новатор, который ведёт собственное дело, имея в нём свою долю собственности или используя заёмный капитал.

В предпринимательстве выделяют субъекты и объекты.

Объектами предпринимательства могут стать любые виды хозяйственной деятельности, коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная деятельность, операции с ценными бумагами.

Субъектами предпринимательства могут быть частные лица, различного рода ассоциации (публичные общества, арендные коллективы, кооперативы) и государство.

В зависимости от содержания деятельности различают *виды предпринимательства*:

- производственное предпринимательство – это такое предпринимательство, в котором осуществляется производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей;
- коммерческое предпринимательство состоит в операциях и сделках по перепродаже товаров и услуг и не связано с производством продукции.

- финансовое предпринимательство – разновидность коммерческого предпринимательства, при котором объектом купли-продажи являются деньги, валюта, ценные бумаги;

- посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны.

Всякая предпринимательская деятельность осуществляется в определённых организационных формах. Основной её формой является предприятие или фирма.

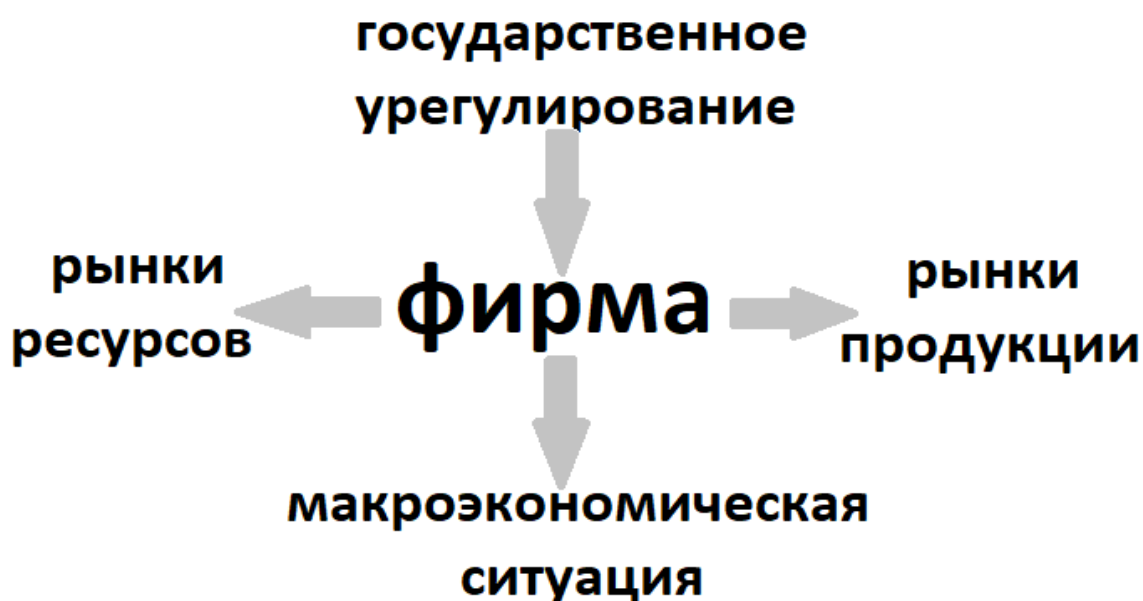
Предприниматели создают в рыночной экономике сектор фирм.

Фирма – это такой самостоятельный хозяйствующий субъект, который организуется в соответствии с действующим законодательством данной страны и объединяет экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности.

Т. к. фирма является обособленным субъектом, это означает свободу в принятии экономических решений. Но любое решение, касающиеся деятельности организации, принимается с учётом анализа внутренней и внешней среды.

Внутренняя среда фирмы – это собственная экономика предприятия, включающая все составляющие деятельности: производственный процесс, реализация продукции, финансовое, материальное и кадровое обеспечение, организация менеджмента.

Внешняя среда фирмы – это экономическая, правовая и социальная среда, в которой организация функционирует.



8.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в РФ

Предпринимательство существует в различных формах. Эти формы классифицируют по ряду признаков:

По виду хозяйственной деятельности различают промышленные, сельскохозяйственные, торговые, страховые, транспортные и др. фирмы.

По размеру фирмы различают *мелкие, средние, крупные фирмы*. В основе деления лежат два параметра: численность и объём производства. В разных странах по-разному определяют малые предприятия. В России к малым предприятиям относятся те фирмы, где средняя численность работников не превышает 30 чел. в торговле и бытовом обслуживании, 50 чел. – в оптовой торговле, 60 чел. – в научно-технической сфере и с / х, 100 чел. – на транспорте, в строительстве, промышленности.

В зависимости от *форм собственности* различают:

- частные фирмы, которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые, либо в виде монополистических объединений.
- государственные фирмы, под которыми понимаются как чисто государственные, в которых весь капитал и управление полностью принадлежат государству, так и смешанные, где государство обладает большей частью капитала (свыше 50 %) или играет решающую роль в управлении.

По характеру деятельности, предприятия делятся на производящие материальные блага (потребительские или инвестиционные товары) и услуги.

По признаку доминирующего фактора производства выделяют трудоёмкие, капиталоемкие, наукоёмкие предприятия.

По правовому статусу (в России такое разделение установлено ГК РФ) различают:

- индивидуальное (семейное) предприятие, находящееся в собственности одного лица, семьи: оно может быть двух видов: индивидуальный предприниматель как физическое лицо и частное предприятие как юридическое лицо;
- хозяйственное товарищество – это фирма, которая создается на основе подписания учредительного договора между участниками.

Это единственный учредительный документ, который необходим при создании такой организации. В договоре определён размер складочного капитала, доля каждого участника, сроки и порядок внесения вкладов. Вклады могут вноситься как в денежной, так и в имущественной форме. К хозяйственным товариществам не предъявляется никаких требований по размеру складочного капитала. Физические лица, будучи их учредителями, должны

быть зарегистрированы как индивидуальные предприниматели. Хозяйственные товарищества могут быть созданы двумя или более учредителями.

Полное товарищество. Полным называют товарищество, участники которого, в соответствии с заключённым между ними договором, все занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и все несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Это полная ответственность, т. е. она не зависит от доли участника в складочном капитале. Она может носить *солидарный* характер, который означает, что при неплатёжеспособности отдельных участников по обязательствам организации отвечают другие участники, или *субсидиарный* характер ответственности, который означает, что на остальных участников переходит часть требований, не оплаченных основным должником.

Управление осуществляется по общему согласию всех участников (принцип консенсуса).

Распределение прибыли и убытков проводится пропорционально доле каждого участника в складочном капитале.

Выход из товарищества полностью свободен. При выходе участник имеет право получить часть стоимости имущества товарищества, соответствующую его доле в складочном капитале. Эта доля может быть выплачена деньгами или натурой. Также участник товарищества имеет право с согласия остальных участников передать свою долю или её часть другому участнику товарищества или третьему лицу.

Полные товарищества сосредоточены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг и представляют собой небольшие по размерам предприятия, деятельность которых достаточно легко контролируется их участниками.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) отличается от полного наличием двух категорий участников, имеющих разный характер ответственности, разные права и обязанности по отношению к товариществу. *Полные* товарищи являются учредителями данной организации и несут полную ответственность по обязательствам всем своим имуществом. Другая часть, *вкладчики* (коммандиты), – это лица, которые вносят вклад в капитал предприятия. Их ответственность ограничена размерами вкладов.

Различия в характере ответственности определяют различия в правах и обязанностях участников. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность в интересах товарищества и управляют организацией. Члены не допускаются к управлению и не принимают участия в предпринимательской деятельности. Они имеют право знакомиться с годовыми отчёта-

ми и балансами и по окончании финансового года выйти из товарищества, получив свой вклад в порядке, определённом учредительным договором.

Хозяйственные общества создаются учредителями на основе внесения вкладов и долей в капитал предприятия, который называется уставным. Уставной капитал общества имеет законодательно определённые минимальные размеры, величина которых должна быть закреплена в уставе.

Они могут создаваться в следующих формах: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами. Число участников ООО не должно превышать 50. При создании ООО его участники подписывают учредительный договор и утверждают устав. Учредители такого общества несут ограниченную ответственность по его убыткам в пределах стоимости внесённых ими вкладов.

Уставной капитал общества формируется за счёт вкладов участников. Размер вкладов определён в учредительном договоре. Вклады могут быть внесены как в денежной, так и в имущественной форме (вклад в неденежной форме получает денежную оценку). Уставный капитал должен быть оплачен в течение года после регистрации общества. Остальная часть должна быть оплачена в течение года после регистрации.

Участники ООО имеют право на получение дивидендов. Дивиденды – это часть чистой прибыли предприятия, которая распределяется между собственниками предприятия пропорционально их долям в уставном капитале. До полной оплаты уставного капитала общество не имеет права выплачивать дивиденды. При успешной деятельности предприятия стоимость его имущества возрастает и может намного превзойти размер уставного капитала. Поэтому доля участников ООО не ограничивается тем взносом, который он внёс при оплате уставного капитала. Действительная стоимость доли равна соответствующей части стоимости всего имущества предприятия, за вычетом его обязательств.

Продажа или передача долей возможна прежде всего в рамках данного общества. Возможность продажи или передачи доли третьим лицам ограничена. Устав предприятия вообще может исключать такую возможность. Данная правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

Общество с дополнительной ответственностью характеризуется тем, что если имущества общества недостаточно для расчётов по его обязательствам, то остаток долга должны внести учредители в размерах, кратных их взносу в уставный капитал.

Публичное (акционерное) общество. Акционерным обществом признаётся общество, уставный капитал которого разделён на определённое число акций. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков лишь в пределах стоимости оплаченных ими акций.

Публичное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признаётся открытым (ОАО). Число акционеров не ограничено. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции и осуществлять их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом. Публичное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчёт, бухгалтерский баланс, счёт прибылей и убытков. Возможность свободной покупки и продажи акций по их рыночной цене, с одной стороны, даёт шанс акционерам на получение дополнительного дохода, а с другой стороны, создаёт риск потерь при падении курса акций. АО не обязано выкупать акции у своих акционеров.

Общество, акции которого распределяются среди ограниченного круга заранее определённых лиц, признаётся *непубличным*. Такое общество не может проводить открытую подписку на свои акции.

Учредительным документом общества является его устав. *Уставный капитал* составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретённых акционерами. Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Преимуществами акционерной формы организации предприятий являются:

- возможность мобилизации больших финансовых ресурсов;
- возможность быстрого перелива финансовых средств из одной отрасли в другую;
- право свободной передачи и продажи акций, обеспечивающие существование компании независимо от изменения состава акционеров;
- ограниченная ответственность акционеров;
- разделение функций владения и управления.

Правовая форма общества предпочтительна для крупных предприятий, где существует большая потребность в финансовых ресурсах.

Учредители хозяйственных товариществ и обществ в качестве физического лица не всегда являются работниками созданных ими организаций. Участие в капитале даёт им право на получение определённой части дохода. Собственное участие в деятельности организации не является обязательным. В этом отличие хозяйственных товариществ и обществ от производственных кооперативов.

Производственные кооперативы. Это добровольные объединения граждан для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии в объединении его участниками имущественных паевых

взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Его учредительный документ – устав, утверждаемый общим собранием членов кооператива. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его участников в соответствии с уставом кооператива. Кооператив не вправе выпускать акции. Участник кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным предприятием называется коммерческая организация, не наделённая правом собственности на закреплённое за собственником имущество. Имущество предприятия является неделимым, т. е. не может быть распределено по вкладкам. В России в форме унитарных предприятий существуют только государственные и муниципальные предприятия. Они управляют, но не владеют закреплённым за ними государственным (муниципальным) имуществом. Если подобное предприятие основано на праве оперативного управления федеральным имуществом, т. е. управляется государственными органами, оно называется федеральным казённым предприятием.

Некоммерческие организации. К некоммерческим организациям относятся общественные и религиозные организации, фонды. Общественными и религиозными организациями признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей.

Организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы. Участники этих организаций не сохраняют прав на переданное ими данным организациям собственное имущество и членские взносы. А также они не несут ответственности по обязательствам этих организаций.

Фондом признаётся некоммерческая организация, учреждённая гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные и иные общественно полезные 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. Фонд обязан публиковать отчёты об использовании своего имущества.

8.3. Понятие капитала. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал

В разных экономических школах понятие капитала трактуется по-разному. Так, А. Смит трактует капитал как накопленный запас вещей. Д. Рикардо – как средства производства. С точки зрения А. Маршалла, капитал – это вещи, образующие предпосылки производства. С точки зрения монетарской теории, капитал – это деньги, приносящие процент. Наиболее объёмное понимание капитала содержится в концепции К. Маркса. Он исследует с одной стороны, сущность капитала, с другой – конкретные формы его проявления:

- средства производства выступают как постоянный капитал;
- рабочая сила – как переменный;
- деньги – как денежный капитал;
- товары – как товарный капитал.

Денежный капитал.

Прежде чем возникнет реальный капитал, необходимы финансовые средства для приобретения средств производства. Эти финансовые средства называют денежным капиталом. Функция денежного капитала состоит в создании необходимых условий для соединения факторов производства, т. е. приобретения необходимых средств производства и найма рабочей силы.

Производительный капитал представляет собой вещественный капитал, используемый в качестве производственного фактора, функция которого состоит в организации, рациональном соединении приобретённых факторов производства и управлении ими с целью получения прибыли.

Товарный капитал. Функция товарного капитала состоит в реализации имеющихся товаров и услуг с целью превращения товарного капитала в денежный.

Капитал организации – это совокупность принадлежащих организации имущества и имущественных прав, необходимых для ведения коммерческой деятельности.

Размер и состояние капитала предприятия определяют масштабы предпринимательства, финансовое положение предпринимателя, перспективы получения прибыли.

Капитал находится в постоянном движении, без движения прекращается его самовозрастание, а значит, и существование. В основе движения лежит постоянно повторяющееся производство. Исходным моментом воспроизводства является кругооборот капитала.

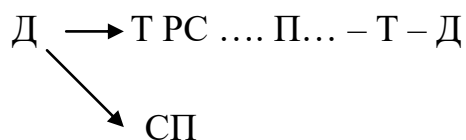
Кругооборот капитала – это такое движение капитала, при котором, проходя различные стадии, он возвращается в ту форму, с которой начал своё движение.

В своём движении капитал проходит последовательно три стадии:

- денежную;
- производственную
- товарную.

На первой стадии предприниматель на имеющиеся деньги (Д) покупает необходимые для процесса производства факторы производства: средства производства (СП) и рабочую силу (РС). На второй стадии происходит соединение факторов производства и осуществляется процесс производства (...П...), результатом которого является созданный товар (Т'). Стоимость произведенного товара больше стоимости потребленных факторов производства на величину стоимости прибавочного продукта. Наконец, на третьей стадии происходит реализация произведенного товара на рынке факторов производства или на рынке предметов потребления, производитель получает деньги (Д'), в сумме превышающие первоначально авансированные. Эта стадия выражается формулой (Т' – Д'). Разница между Д' и первоначально авансированными деньгами Д составляет стоимость прибавочного продукта.

Трем стадиям кругооборота капитала предприятия соответствуют три его функциональные формы: денежная (Д и Д'), производительная (СП и РС) и товарная (Т'). Движение, в процессе которого капитал предприятия последовательно проходит три стадии, превращаясь из одной формы в другую и возвращаясь к исходной форме, называется кругооборотом капитала. Кругооборот капитала можно представить следующей формулой:



Формула кругооборота капитала свидетельствует, что цель движения капитала предприятия не просто возвращение денег, а возвращение денег в увеличившемся объёме (Д' > Д).

Предприятие при условии успешного функционирования не прекращает своей деятельности после реализации произведенного товара. Вырученные от продажи товара деньги предприятие снова направляет на возобновление производства.

Эффективность движения капитала зависит от его оборачиваемости.

Оборот капитала представляет собой такое движение капитала, при котором авансированная стоимость полностью возмещается.

Продолжительность оборота капитала характеризуется временем его оборота.

Оборот измеряется временем и скоростью.

Время оборота – это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

Время оборота включает время производства и время обращения

Время производства включает в себя рабочий период, перерывы в процессе производства, пребывание капитала в производственных запасах. Время обращения охватывает период продажи и покупки товара.

Время оборота зависит от уровня технологий, качества продукции, рекламы, степени информированности о состоянии спроса и предложения, о предпочтениях потребителя, состоянии моды и т. п. У различных предприятий время оборота капитала неодинаково. Оно зависит от условий и особенностей производства и обращения, структуры капитала.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов, совершаемых в течение года.

N – число оборотов.

O – принятая единица времени (1 год).

T – время оборота данных ресурсов.

Чем быстрее оборачивается капитал, тем он больше приносит прибавочной стоимости.

Учёт специфики оборота отдельных функциональных форм капитала предприятия позволяет разделить его на три части: основной капитал, оборотный капитал, нематериальные активы.

К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование и т. п. Это та часть производительного капитала, которая длительное время (более одного года) участвует в процессе производства. Элементы основного капитала в процессе производства сохраняют свою натуральную форму. Их стоимость переносится на готовый продукт частями по мере износа в течение нескольких кругооборотов.

Оборотный капитал представляет собой затраты на покупку сырья, материалов, РС и т. п. Оборотный капитал – это та часть капитала предприятия, которая короткое время участвует в движении капитала и поэтому быстро меняет свою натурально-вещественную форму. Он обеспечивает непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Оборотный капитал целиком потребляется в течение одного производственного цикла, и его стоимость полностью включается в затраты на производство экономических благ.

Основные нематериальные активы – это вложения предпринимателя в нематериальные объекты, используемые в хозяйственной деятельности в течение

длительного времени и приносящие доход. Они включают права пользования земельными участками и природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, торговые марки, товарные знаки, монопольные права и привилегии. Значение нематериальных активов возрастает по мере развития законодательства об интеллектуальной собственности и её охране, расширения торговли патентами и ноу-хау. Стоимость объектов основных нематериальных активов, как и стоимость элементов основного капитала, переносится на готовый продукт частями в течение нескольких кругооборотов.

В процессе функционирования основной капитал приходит в негодность.

Физический износ – это процесс постепенной утраты элементами основного капитала потребительной стоимости. В конечном итоге наступает такой момент, когда предприятие оказывается перед необходимостью полной замены физически изношенных объектов основного капитала на новые.

Процесс физического износа связан со временем (ржавчина, усталость) и с эксплуатацией элементов основного капитала.

Моральный износ основного капитала – это потеря элементами основного капитала части своей стоимости до окончания срока своей службы. Различают две формы морального износа.

Первая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание используемых средств труда вследствие удешевления их производства в современных условиях.

Вторая форма морального износа – это обесценивание используемых в производстве средств труда, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

Экологический износ основного капитала проявляется в несоответствии средств труда новым требованиям охраны окружающей среды.

Социальный износ основного капитала заключается в несоответствии его элементов новым требованиям охраны труда.

8.4. Издержки производства. Показатели эффективности работы фирмы

Вся совокупность затрат, связанных с использованием ресурсов и услуг для производства продукции, называется издержками производства.

1. С точки зрения поступления средств издержки бывают внешними (явными) и внутренними (неявными).

К *внешним издержкам* относятся платежи внешним поставщикам (по отношению к данной фирме).

Внутренние издержки – это неоплаченные издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс.

2. В зависимости от метода оценки затрат различают бухгалтерские и альтернативные издержки.

Бухгалтерские издержки – это фактический расход факторов производства на изготовление определённого количества продукции по ценам их приобретения.

Альтернативные издержки – это та сумма денег, которую можно получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных способов использования ресурсов.

С целью определения максимального объёма выпуска продукции, на который может пойти фирма, рассчитывают предельные издержки.

Предельные издержки – это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объёмом выпуска. Они важны для определения стратегии фирмы. (Поскольку постоянные издержки неизменны, то предельные издержки равны приросту переменных издержек, т. е. сырья, РС, и т. д.)

3. В зависимости от влияния на них увеличения объёмов производства издержки делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки – это те, которые не зависят от объёма производства. К ним относятся амортизационные отчисления, рентные платежи, административные расходы и т. д. Эти затраты должны быть оплачены даже в случае остановки предприятия.

Переменные издержки – это расходы, которые зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырьё, материалы, з / п и т. п. По мере роста объёма производства они возрастают.

Сумма постоянных и переменных издержек образует валовые (общие) издержки.

Себестоимость продукции (работ и услуг) – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ и услуг) природных ресурсов, сырья, топлива, энергии и др. затрат на производство и реализацию.

Затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим группам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, т. е. составляет производственную себестоимость продукции.

Фирма имеет также затраты по реализации продукции, т. е. несет внепроизводственные коммерческие расходы: на транспорт, упаковку, хранение, рекламу. Производственная себестоимость и коммерческие расходы составляют полную (коммерческую) себестоимость.

Одно из главных условий повышения эффективности работы фирмы – снижение себестоимости продукции. К факторам, обеспечивающим снижение себестоимости, относятся:

- применение новых технологий;
- экономия сырья, топлива, электроэнергии;
- повышение производительности труда;
- сокращение расходов по сбыту продукции.

Для фирмы затраты и результаты измеряются одной и той же единицей измерения – деньгами. При этом основным инструментом анализа правильности применяемых решений является разность результатов и затрат. Эти результаты выражаются в следующих показателях: валовой доход, прибыль, норма прибыли. Различают валовой, средний, предельный доходы.

Валовой доход равен выручке от реализации всей продукции.

Средний доход рассчитывается на единицу проданной продукции.

Предельный доход есть приращение ВД от продажи дополнительной единицы продукции.

В общем виде прибыль фирмы определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками за определённый период времени.

В зависимости оттого, что включается в состав издержек, экономисты различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Экономическая прибыль – это разность между валовым объёмом продаж и экономическими издержками, которые объединяют в себе издержки явные и неявные.

Бухгалтерская прибыль – это разность между валовым объёмом продаж и бухгалтерскими, или явными издержками.

При этом различают валовую и среднюю прибыль.

Валовая прибыль есть разница между валовой выручкой и валовыми издержками.

Средняя прибыль – это частное от деления валовой прибыли на объём продаж.

Относительная величина доходов фирмы характеризуется нормой прибыли.

Норма прибыли – это отношение прибыли к издержкам производства, выраженная в процентах.

Норма прибыли зависит от:

- нормы прибавочной стоимости;
- величины авансированного капитала (чем больше $(c+v)$ тем больше масса прибавочной стоимости);
- скорости оборота капитала;
- органического строения капитала.

Глава 9. Денежно-кредитная система.

Рынок ценных бумаг

9.1. Денежная система. Основные элементы денежных систем

Денежная система – форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством. Понятие современной денежной системы включает в себя следующие элементы:

- национальная денежная единица – это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров (рубль, доллар и т. п.);
- масштаб цен – это весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы, или покупательная способность этой единицы;
- система эмиссии денег – это законодательно установленный порядок выпуска денег в обращение, а также сами учреждения, выпускающие деньги;
- законодательно установленные формы денег – это вся система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платёжными средствами в наличном обороте;
- валютный паритет – это принцип, обеспечивающий соотношение национальной валюты с валютами других стран;
- институты денежной системы – это государственные и негосударственные учреждения, которые регулируют денежное обращение на законодательной основе.

Тип денежной системы зависит от того, в какой форме функционируют деньги. В связи с этим выделяют два типа денежных систем:

- система металлического обращения, которая существовала, когда в обращении были золотые или серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обменивались на денежный металл;
- система обращения кредитных и бумажных денег, при которой золото вытеснено из обращения.

Первая система ушла в прошлое, в историю. Вторая действует ныне во всех странах мира с теми или иными особенностями.

Характерными чертами современных денежных систем являются:

- отмена золотого содержания;
- переход к кредитным и бумажным деньгам;
- выпуск государственных ценных бумаг;

- преобладание в денежном обращении безналичного оборота;
- усиление государственного регулирования денежного обращения.

Национальные валютные системы формируются на основе национального законодательства с учётом норм международного права. Их особенности определяются условиями и уровнем развития экономики страны, её внешнеэкономическими связями, задачами социального развития.

Правовой основой функционирования денежной системы России является закон от 25 сентября 1992 г. «О денежной системе Российской Федерации». Этим законом определено, что официальной денежной единицей (валютой) РФ является рубль, а выпуск других денежных знаков запрещён. Исключительное право выпуска и изъятия денег из их обращения на территории РФ принадлежит Центральному банку России. Деньгами, имеющими законную платёжную силу, являются банкноты и металлические монеты, образцы которых утверждаются ЦБ России.

9.2. Современные кредитные системы. Роль Центрального банка России

Кредитная система – это совокупность банковских и иных кредитных учреждений, правовые формы организации и подходы к осуществлению кредитных операций.

В зависимости от соподчиненности кредитных институтов выделяют два основных типа построения банковской системы.

Одноуровневая – преобладание горизонтальных связей между банками, унификация их операций и функций.

Двухуровневая банковская система – взаимоотношения в двух плоскостях:

- по вертикали: Центробанк как руководящий, управляющий центр и остальные как низовые звенья;
- по горизонтали: отношения равноправного партнерства между различными низовыми звеньями, при которых происходит разделение административных функций и операционных, связанных с обслуживанием предприятий.

Центробанк остается банком в полном смысле этого слова только для двух категорий клиентов: коммерческих и специализированных банков и правительственных структур, – и для него преобладающими становятся функции банков и управление деятельностью банковских учреждений в целях регулирования контроля над функционированием рынка кредитно-финансовых услуг. Понятие «банка банков» на практике означает, что все кассовые резервы концентрируются в Центробанке и их поступление в хозяйственный оборот происходит посредством пополнения кассы коммерческих банков через учреждения Цен-

тробанка. Все банки осуществляют безналичные расчеты через посредство Центробанка, а в случае необходимости получают кредиты Центробанка. В итоге и наличный, и безналичный обороты денежных средств концентрируются в ЦБ и его учреждениях.

Современная кредитная система развитых зарубежных стран состоит из следующих основных звеньев:

- центральный банк, государственные или полугосударственные банки;
- банковский сектор: коммерческие банки, сберегательные банки, инвестиционные банки, ипотечные банки, специализированные торговые банки;
- специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения: страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, финансовые компании, благотворительные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы.

Трехъярусная схема структуры кредитной системы является типичной для большинства промышленно развитых стран. Однако по степени развитости тех или иных звеньев отдельные страны существенно отличаются друг от друга. Наиболее развита кредитная система США, на нее ориентируются другие промышленно развитые страны при формировании своей кредитной системы. Тем не менее каждая страна имеет свои особенности. Так, в кредитной системе стран Западной Европы получили широкое развитие банковский и страховой секторы. В Германии банковский сектор базируется в основном на коммерческих, сберегательных и ипотечных банках. Для Франции характерны разделение банковского звена в основном на депозитные коммерческие банки, деловые банки, которые выполняют функции инвестиционных, и сберегательные банки. Современная кредитная система Японии имеет трехъярусную систему: центральный банк, банковский и специализированный секторы. При этом наиболее развит банковский сектор, базирующийся на городских (коммерческих) и сберегательных банках.

Кредитные системы развивающихся стран в целом развиты слабо. В большинстве этих стран существует двухъярусная система, представленная национальным центральным банком и системой коммерческих банков. Ряд азиатских стран: Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Таиланд, Индонезия, Индия – имеют довольно развитую трехъярусную структуру и приближаются по своему уровню к кредитным системам стран Западной Европы. Менее развиты трехъярусные кредитные системы ряда стран Латинской Америки: Мексика, Бразилия, Венесуэла, Аргентина, Перу.

С 1991г. в России сформирована новая структура кредитной системы, которая складывается из следующих двух уровней:

- 1-й уровень – Центральный банк Российской Федерации;
- 2-й уровень – коммерческие банки и другие финансово-кредитные учреждения, осуществляющие отдельные банковские операции.

Таким образом, кредитная система России включает Банк России, банки, филиалы и представительства иностранных банков, небанковские кредитные организации, союзы и ассоциации кредитных организаций, банковские группы и холдинги.

Новая структура кредитной системы России стала в большей степени отражать потребности рыночного хозяйства, она строится на тех же принципах, что и в странах с развитой рыночной экономикой, все больше приспосабливается к процессу проводимых экономических реформ.

Особую роль в кредитной системе Российской Федерации играет Банк России, который является юридическим лицом, однако не регистрируется в налоговых органах. Как юридическое лицо он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, но получение прибыли не является целью его деятельности. Банк самостоятельно выполняет свои функции и в текущей деятельности не зависит от органов государственного управления экономикой, однако подотчетен законодательным и исполнительным органам государственной власти.

Банк России является главным банком государства и признается единственным на территории страны органом денежно-кредитного и валютного регулирования экономики.

Основными целями Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Функции Центрального Банка России

1. Одной из важнейших функций Банка России является функция банкира правительства. В Банке России хранятся средства федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов. С этой функцией связано осуществление расчетно-кредитного обслуживания центральных органов власти в лице правительства, а также кассовое исполнение бюджета. В обязанности Банка России входят посредничество в платежах казначейства и кредитование государства.

2. Банк России обладает исключительным правом на выпуск наличных денег, организацию их обращения и изъятие из обращения на территории Российской Федерации.

3. Банк России устанавливает правила ведения безналичных расчетов в Российской Федерации. Он является органом, координирующим, регулирующим и лицензирующим организацию расчетных, в том числе клиринговых, систем. Межбанковские расчеты осуществляются через расчетно-кассовые центры Банка России.

4. Банк России несет на себе функции банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций. Он занимается лицензированием банковской деятельности, следит за четким соблюдением экономических нормативов, принимает меры принудительного воздействия, вплоть до отзыва лицензии. Для этого Банк России наделен широкими полномочиями: имеет право требовать у кредитных организаций необходимую информацию об их деятельности, выносить решения о некомпетентности руководителей. Главная цель при этом – поддержание стабильности банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов.

При лицензировании кредитной организации к учредителям предъявляется целый ряд требований, среди которых можно назвать устойчивое финансовое положение, достаточность средств для внесения в уставный капитал кредитной организации, срок существования на рынке кредитных услуг не менее трех лет, отсутствие задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, и т. д.

В основу механизма регулирования деятельности кредитных организаций заложена система обязательных экономических нормативов их деятельности. К таким нормативам относятся минимальный уровень ликвидности, достаточность капитала кредитной организации, уровень минимальных рисков. Выполнение указанных нормативов способствует предотвращению неплатежеспособности и поддержанию стабильности функционирования кредитных организаций. Кроме того, к банкам предъявляются требования по обязательному выполнению законодательства и нормативных актов Банка России в области регулирования банковских операций.

5. Банк России представляет интересы Российской Федерации во взаимоотношениях с иностранными центральными банками, а также в международных банках и валютно-финансовых организациях. Банк России выдает разрешение на создание банков с участием иностранного капитала и филиалов иностранных банков, устанавливает и публикует официальные котировки иностранных валют по отношению к рублю. В компетенцию Банка России входит регулирование валютной деятельности. Его валютная политика определяется экономической и политической ситуацией в стране, состоянием платежного баланса и денежного

обращения, а также внешними обязательствами, являющимися результатом участия страны в международных финансовых организациях.

Важнейшими инструментами реализации денежно-кредитной политики Банка России являются процентные ставки, нормативы обязательных резервов, операции на открытом рынке, рефинансирование, валютное регулирование и прямые количественные ограничения. Рассмотрим каждый инструмент более подробно.

Процентные ставки по операциям Банка России. Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентных ставок. Причем процентные ставки представляют собой минимальные ставки, по которым он осуществляет свои операции. К таким операциям относятся выдаваемые кредиты или депозитная политика.

Нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России кредитными учреждениями и коммерческими банками (*резервные требования*). Посредством изменения норматива резервных средств Банк России регулирует объём выдаваемых коммерческими банками кредитов и возможности осуществления ими депозитной эмиссии.

Операции на открытом рынке предполагают куплю-продажу Банком России казначейских векселей, государственных облигаций и других государственных ценных бумаг. Они считаются наиболее гибким методом регулирования кредитных вложений и ликвидности коммерческих банков, так как оказывают прямое воздействие на объём свободных ресурсов, имеющихся у коммерческих банков: увеличивают (при покупке ценных бумаг) или уменьшают (при продаже ценных бумаг) объём собственных резервов коммерческих банков.

Рефинансирование банков, т. е. кредитование Банком России других банков, когда последние испытывают финансовые трудности. В этой ситуации Банк России выступает в качестве кредитора последней инстанции, или банка банков. Рефинансирование осуществляется путем проведения кредитных аукционов, переучёта векселей и т. д.

Валютное регулирование, т. е. купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег. В настоящее время проводится политика плавающего валютного курса, т. е. Банк России устанавливает официальный курс рубля к иностранным валютам на основании результатов торгов на Московской межбанковской валютной бирже. Банк России отказался от практики проведения массированных валютных интервенций и ограничил круг задач, решаемых при помощи данного инструмента.

Прямые количественные ограничения. Под ними понимается установление лимитов на рефинансирование банков, проведение кредитными организациями

отдельных банковских позиций. Причем Банк России вправе применять прямые количественные ограничения в исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики и только после консультаций с Правительством Российской Федерации.

Все эти инструменты и методы денежно-кредитного регулирования экономики должны быть базой для основных направлений денежно-кредитной политики Банка России, которые представляются ежегодно не позднее 1 декабря года, предшествующего планируемому, в Государственную Думу.

Целью денежно-кредитной политики Банка России является регулирование экономики посредством влияния на состояние денежного обращения в стране, ограничения роста денежной массы в обращении и ослабления инфляционных процессов. Центральный банк определяет границы как наличной, так и безналичной денежной эмиссии путем регулирования депозитно-ссудных операций банковских учреждений.

Инструменты денежно-кредитной политики делятся на инструменты прямого и косвенного регулирования.

Инструменты прямого регулирования:

- прямое ограничение кредитов – ведёт к сокращению денежной массы в обращении;
- контроль по отдельным видам кредитов: ипотечному, под залог ценных бумаг, по потребительским кредитам;
- льготное кредитование приоритетных секторов экономики, которое увеличивает количество денег в обращении;
- валютная политика: продавая иностранную валюту, ЦБ сокращает количество денег в обращении, покупая – увеличивает;
- денежная эмиссия ведёт к росту наличных денег в обращении.

Инструменты косвенного регулирования:

- изменение нормы обязательных резервов, что может вести к сокращению или увеличению денежной массы в обращении;
- изменение учётной ставки процента (ставки рефинансирования);
- операции на открытом рынке: они предполагают покупку или продажу ЦБ государственных ценных бумаг, что ведёт к сокращению или увеличению денежных ресурсов у коммерческих банков.

В зависимости от экономической ситуации, ЦБ проводит политику «дешёвых» денег (при недоиспользовании производственных мощностей, безработице) или «дорогих» денег (если в стране наблюдается инфляция).

Политика дешёвых денег означает увеличение предложения денег, дешёвый и легкодоступный кредит. Эти меры вызывают рост инвестиций и повышение деловой активности.

Политика дорогих денег направлена на сокращение предложения денег. Для сокращения денежного предложения проводятся следующие меры: дорогой и труднодоступный кредит, продажа государственных ценных бумаг, увеличение нормы обязательных резервов, увеличение учётной ставки. В результате этих действий денежная масса сокращается, повышается процентная ставка, что приводит к сокращению инвестиций и ограничению инфляции.

9.3. Банковская система государства. Банки, их виды и функции

Функционирование современного рынка опирается на действие чётко организованной банковской системы. Банкам принадлежит ведущая роль в управлении финансами, в государственном регулировании рыночных отношений, в управлении экономикой в целом.

Коммерческие банки – кредитные организации негосударственного характера, осуществляющие на предпринимательской основе следующие банковские операции:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц;
- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Коммерческий банк является специализированным посредником в перемещении денежных средств от кредитора к заемщику и от покупателей к продавцам.

Побудительным мотивом деятельности любого коммерческого банка выступает получение прибыли, которая образуется из разности процентов, взимаемых с клиентов и выплачиваемых им по банковским операциям, а также за счет комиссионных сборов за оказываемые услуги.

Показатель прибыли официально считается основным показателем деятельности банка. Для вкладчиков размер полученной прибыли характеризует надежность вложения средств. Для банка увеличение прибыли создает резервы для расширения объёма оказываемых услуг.

Прибыль банка можно оценить с помощью абсолютных показателей, таких, как прибыль от операционной деятельности, балансовая прибыль, налогооблагаемая и чистая прибыль. Однако абсолютные показатели не могут в полной мере охарактеризовать эффективность работы банка. При сравнительном анализе, при анализе динамики целесообразно применять относительные показатели прибыльности: отношение прибыли к капиталу (ROE), которое характеризует эффективность использования собственных средств банка, и отношение прибыли к активам (ROA), которое характеризует отдачу активов.

В России банки могут создаваться на основе любой формы собственности: частной, коллективной, акционерной, смешанной, совместной (с привлечением иностранного капитала).

По способу формирования уставного капитала банки разделяются на акционерные, созданные в форме акционерных обществ закрытого и открытого типов, и паевые, созданные в виде обществ с ограниченной ответственностью.

Высшим органом управления в банке акционерного типа является общее собрание акционеров, которое решает все стратегические задачи банка.

Общее руководство банком осуществляет совет, который определяет общие направления деятельности банка, рассматривает проекты кредитных и других планов, утверждает планы доходов и расходов и прибыли, рассматривает вопросы об открытии и закрытии филиалов и другие вопросы, связанные с деятельностью банка.

Непосредственно деятельностью коммерческого банка руководит правление. Оно несет ответственность перед общим собранием акционеров и советом банка.

Определение банка как учреждения, которое аккумулирует свободные денежные средства и размещает их на возвратной основе, позволяет выделить в его деятельности пассивные и активные операции.

Операции, связанные с формированием ресурсов банка, относятся к *пассивным*. Суть их – привлечение различных видов вкладов, получение кредитов от других банков, эмиссия собственных ценных бумаг, а также проведение иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы.

К банковским ресурсам относятся собственные средства банков, привлеченные и заемные средства.

К собственным средствам относятся акционерный (уставный), резервный капитал, нераспределенная прибыль, эмиссионный доход (если акции проданы по цене выше номинала), стоимость безвозмездно полученного имущества, прибыль, фонды, созданные из прибыли и подтвержденные аудиторским заключением, доход от переоценки имущества (дополнительный капитал).

Независимо от организационно-правовой формы банка его уставный капитал формируется полностью за счет вкладов участников, юридических и физических лиц, и служит обеспечением их обязательств.

Размер уставного капитала, порядок его формирования и изменения определяются уставом банка. Собственные средства имеют важное значение для деятельности коммерческих банков. Снижение доли собственного капитала иногда приводит к банкротству банков.

Основную часть ресурсов банка формируют привлеченные средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов.

Вклад (депозит) – это денежные средства, переданные в банк их собственником для хранения на определённых условиях. Операции, связанные с привлечением денежных средств во вклады, называются депозитными. Вклады для коммерческих банков являются главным видом их пассивных операций и, следовательно, основным ресурсом активных кредитных операций.

В зависимости от срока и порядка изъятия вклады подразделяются на срочные и вклады «до востребования».

Срочные вклады – это денежные средства, вносимые клиентом банка на определённый срок. По ним уплачиваются проценты, величина которых зависит от срока и размера вклада. Банк заинтересован в привлечении срочных вкладов, так как они позволяют банку планировать свою кредитную политику на более длительный срок.

Одним из видов срочных вкладов являются *депозитные сертификаты* – письменное свидетельство банка о внесении денежных средств, дающее право вкладчику на получение по окончании установленного срока суммы вклада и процентов по нему. Депозитный сертификат выдается только юридическим лицам.

Для физических лиц используются сберегательные сертификаты, выдаваемые банком как на фиксированный срок, так и до востребования.

Вклады «до востребования» могут быть изъяты вкладчиками по первому требованию без предварительного уведомления банка со стороны клиента. Они нестабильны, зависят от вкладчиков, банк не может их учитывать в своей кредитной политике, поэтому по данным вкладам выплачиваются низкие проценты.

Важным источником банковских ресурсов являются межбанковские кредиты, т. е. ссуды, получаемые у других банков.

В современных условиях коммерческие банки для оперативного привлечения денежных средств используют возможности межбанковского рынка ресурсов, на котором происходит продажа денежных средств, мобилизованных другими кредитными учреждениями. Межбанковский механизм является основным источником заемных кредитных ресурсов коммерческих банков. Он реализуется, как правило, в рамках корреспондентских отношений и предусматривает открытие корреспондентских счетов одними банками в других для осуществления платежных и расчетных операций по поручению друг друга.

Коммерческие банки, как было указано, получают кредиты и у ЦБ РФ – в форме переучёта векселей, в порядке рефинансирования.

Активные операции коммерческих банков связаны с размещением банковских ресурсов. Мобилизованные и собственные денежные средства банки используют для кредитования клиентуры и осуществления своей предпринимательской деятельности.

Существует два главных вида активных операций коммерческих банков: ссудные и инвестиционные.

1. Ссудные операции составляют основу активной деятельности банка в размещении его ресурсной базы. Они приносят банкам значительную часть доходов.

2. Инвестиционная деятельность – это операции, в процессе которых банки являются инвесторами, вкладывая ресурсы в ценные бумаги: акции, облигации, государственные долговые обязательства, финансовые инструменты.

Например, активные операции банка с векселями включают учётные (дисконтные) и переучётные операции, а также кредитные операции по акцепту, инкассированию, выдаче вексельного поручительства и т. п. В результате инвестиций банк становится владельцем портфеля ценных бумаг. Характер банковского дела предполагает необходимость поддержания портфеля ценных бумаг в таком состоянии, которое позволяет быстро конвертировать по крайней мере часть имеющихся активов в денежные средства (путем их продажи на рынке или получения кредита в ЦБ под залог ценных бумаг).

Основное содержание инвестиционной политики банка состоит в определении круга ценных бумаг, наиболее выгодных для вложения средств, оптимизации структуры инвестиционного портфеля на каждый конкретный период.

Особенность банка состоит в том, что он с позиции законодательства становится таковым только в том случае, если выполняет одновременно минимум три операции, которые получили название чисто банковских: депозитную, кредитную и расчетную.

В связи с тем, что российское законодательство предусматривает обязательное хранение денежных средств предприятий, организаций на счетах в банке, банк является посредником между поставщиком и покупателем, налогоплательщиком и бюджетом и другими субъектами денежных отношений. Под влиянием усиливающейся межбанковской конкуренции проявляется тенденция к расширению операций коммерческих банков.

Банковские услуги – это важнейшие посреднические операции. Они включают в себя:

- инкассовые операции, заключающиеся в получении банком по поручению клиента денег по товарно-расчётным и денежным документам, а также передаче средств от одних клиентов другим;

- факторинг (от англ. factoring – агент, посредник), т. е. покупку банком платежных требований поставщика.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

- фактор-фирма (коммерческий банк или специализированная компания);
- поставщик (кредитор);
- потребитель (должник).

В связи с тем, что весь риск неплатежа по счетам берет на себя фактор-фирма, она выплачивает клиенту 60–90 % всей суммы счетов, а оставшаяся часть суммы придерживается до покрытия риска неоплаты. После поступления платежа оставшуюся сумму, за вычетом комиссионного вознаграждения, фактор-фирма перечисляет поставщику в срок, определяемый фактор-соглашением.

Аккредитивные операции – это поручения о выплате определённой суммы денег лицу или организации при выполнении указанных в аккредитивном письме условий.

Денежный аккредитив – это именной документ, выдаваемый банком лицу, внесшему определённую сумму и желающему получить её в другом городе или за границей.

Товарный аккредитив применяется для расчетов между поставщиком и покупателем в оптовом обороте.

Переводные операции заключаются в перечислении внесённых в банк денег получателю путём посылки банковского чека или перевода банку-корреспонденту.

Финансовый лизинг – это приобретение и сдача в аренду машин и оборудования.

Доверительные (трастовые) операции представляют собой доверительные операции банков, финансовых компаний по управлению имуществом клиента и выполнению иных услуг по поручению и в интересах клиента на правах его доверенного лица.

Согласно заключенному договору, доверенное лицо приобретает соответствующие права и выступает распорядителем имущества, включая остатки средств на банковских счетах. В качестве учредителя траста выступают предприятия, центральные местные органы государственной власти и управления, любое юридическое лицо, физические лица.

Главной целью трастовых операций является компетентное управление собственностью, а именно обеспечение роста доходов от использования имущества.

Расчетную функцию банки выполняют путем проведения бухгалтерских записей на счетах клиентов. Такой порядок обеспечивает контроль государства над совершаемыми хозяйственными операциями предприятий, а также возможность расширения сферы безналичных расчетов, что предпочтительнее расчетов в наличной денежной форме.

9.4. Роль кредитования в осуществлении предпринимательской деятельности. Формы кредита

При создании организации и в процессе её хозяйственной деятельности перед управленческим персоналом встают и два ключевых вопроса: какими должны быть величина и оптимальный состав активов и за счет каких источников они должны быть профинансированы. Отправную точку любого бизнеса составляет собственный капитал. Но эффективная предпринимательская деятельность невозможна без привлечения заемных средств. В торговом бизнесе, например, объем заемных средств по объективным причинам (большие объемы товарооборота, преобладание оборотных активов) во много раз превосходит объем собственного капитала торговых организаций. И в производственной сфере в настоящее время по причине экономического кризиса, отсутствия достаточного стартового капитала и особенно из-за острой недостаточности собственных оборотных средств предприятия вынуждены привлекать в больших объемах заемный капитал. Но использование заемного капитала возможно в том случае, когда получаемая прибыль покрывает расходы по уплате процентов за кредит.

Заемные средства привлекаются в двух основных формах:

- в форме товарного (коммерческого) кредита;
- в форме финансового кредита.

Товарный (коммерческий) кредит предоставляется организации в форме отсрочки платежа за поставляемые ей сырьё, материалы или товары. В современной практике товарный (коммерческий) кредит для многих организаций является важнейшим источником финансирования. Различают следующие основные виды товарного кредита.

1. Товарный кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта – это наиболее распространенный вид товарного кредита, предоставляемого при закупке товаров или создании производственного запаса; он оговаривается условиями контракта на поставку товаров и не требует дополнительного документального оформления.

2. Товарный кредит с оформлением векселем – это один из наиболее перспективных видов товарного кредита, получивший значительное распространение

в странах с развитой рыночной экономикой и активно внедряемый в российскую хозяйственную практику. О векселе подробно было сказано в предыдущем параграфе «Организация денежных расчетов».

3. Товарный кредит по открытому счету используется в хозяйственных отношениях организации с её постоянным поставщиком при многократных поставках заранее согласованного ассортимента товаров небольшими партиями. В этом случае поставщик относит стоимость отгруженных товаров на дебет счета, открытого организации-получателю, а организация-получатель погашает свою задолженность в обусловленные контрактом сроки.

4. Товарный кредит в форме консигнации представляет собой вид внешне-экономической комиссионной торговой операции, при которой поставщик (консигнант) отгружает на склад торговой организации (консигнатора) товары с поручением реализовать их. Расчеты с консигнантом осуществляются после того, как поставленный товар реализован. Консигнация является самым безопасным в финансовом отношении видом товарного (коммерческого) кредита для организации-консигнатора. Финансовый кредит предоставляется заемщику в денежной форме банковскими и другими финансово-кредитными учреждениями для целевого использования на установленный срок под определённый процент.

Основными кредиторами организаций по этой форме кредита являются коммерческие банки. Они осуществляют кредитование организаций на принципах срочности, возвратности, платности, материальной обеспеченности.

Принцип *срочности* означает, что кредит выдается на определённый срок. Кредиты делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (более одного года).

Принцип *возвратности* означает, что кредит подлежит возврату или погашению заемщиком в полном объёме. Заемщик отвечает перед кредитором за полноту погашения кредита.

Принцип *платности* означает, что кредит предоставляется заемщику с условием возврата его с процентами, которые формируют доход кредитной организации.

Принцип *материальной обеспеченности* кредита означает, что по условиям кредитования заемщик обязан гарантировать кредитору возврат кредита, а при невыполнении этого требования кредитор должен иметь основание для изъятия из оборота заемщика незаконно удерживаемых средств в форме заемного капитала. Кредит может не иметь материального обеспечения, если кредитор абсолютно уверен в платежеспособности и обязательности заемщика.

Организация может получать заемные средства и путем выпуска облигаций – долговых ценных бумаг. Законодательно установлены определённые ограничения на выпуск облигаций. Поскольку облигации являются эмиссионными ценными

бумагами, их выпуск подлежит обязательной государственной регистрации в органах Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, а в условиях выпуска облигаций должны быть определены основные его параметры: номинал облигаций, проценты за пользование денежными средствами, условия погашения облигаций, в том числе досрочного, возможность обмена их на акции и др.

Коммерческие банки предоставляют следующие *виды кредитов*.

1. Бланковый (необеспеченный) кредит – наиболее распространенный вид краткосрочного кредита, который предоставляется, как правило, коммерческим банком, осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание организации. Этот вид кредита имеет и другое, более часто употребляемое название – кредит по простому ссудному счету (простая ссуда). Оговоренная в кредитном договоре сумма кредита перечисляется на расчетный счет заемщика. При этом могут быть предусмотрены различные варианты порядка уплаты процентов и сроков погашения кредита. Хотя формально данный вид кредита считается необеспеченным, фактически он обеспечивается средствами организации на её расчетном счете и других счетах в банке-заёмщике, а также дебиторской задолженностью организации.

2. Контокоррентный кредит («овердрафт»). При предоставлении этого вида кредита банк открывает организации контокоррентный счет (текущий счет), на котором учитываются как кредитные, так и расчетные его операции. Если средств организации на этом счете оказывается недостаточно для погашения обязательств, банк кредитует её в пределах установленной в кредитном договоре суммы, то есть контокоррент (текущий счет) может иметь и дебетовое, и кредитовое сальдо. Существуют специальные овердрафтные счета, когда банк кредитует клиента сверх установленной кредитным договором суммы. Расчеты по контокорренту проводятся с установленной договором периодичностью путем сальдирования платежей и поступлений и определения суммы предоставленного кредита.

3. Открытие кредитной линии. В договоре об открытии кредитной линии (обычно на срок до одного года) обуславливаются сроки, условия и предельная сумма предоставления банковского кредита, когда в нем возникнет реальная потребность. Особенностью этого вида кредита является то, что договор о нем не носит характер безусловного контрактного обязательства и может быть аннулирован банком при ухудшении финансового состояния клиента.

4. Ломбардный кредит. Этот вид краткосрочного кредита может быть получен организацией под заклад высоколиквидных активов (векселей, государственных облигаций, корпоративных ценных бумаг и т. п.), которые на период кредитования передаются банку. Размер ломбардного кредита соответствует определённой (но не всей) части стоимости переданных в заклад активов.

5. Учётный (вексельный) кредит предоставляется банком векселедержателю путем покупки (учёта) векселя до наступления срока платежа. Векселедержатель получает от банка указанную в векселе сумму, за вычетом учётного процента, комиссионных платежей и других накладных расходов. Закрывание кредита осуществляется на основании извещения банка об оплате векселя.

6. Ипотечный кредит. Этот вид кредита предоставляют банки, специализирующиеся на выдаче долгосрочных займов под залог основных средств или имущественного комплекса организации в целом (ипотечные банки). При этом организация продолжает использовать заложенное в банке имущество. Развитие ипотечного кредита во многом зависит от гарантий прав собственности, которые должны быть закреплены конституционно и обеспечены эффективной системой регистрации прав собственности. Ипотечный кредит получил широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой. В России для развития ипотечного кредита требуется принять комплекс законов (в том числе закон об ипотечных банках) и нормативных актов по правилам оценки и регистрации недвижимости.

7. Ролloverный кредит. Это долгосрочный банковский кредит с периодически пересматриваемой процентной ставкой (то есть с «перекредитованием» в связи с изменением конъюнктуры финансового рынка). Пересмотр процентной ставки осуществляется в европейской практике один раз в квартал или полугодие, а в условиях высокой инфляции периодичность пересмотра процентных ставок может быть более частой.

8. Консорциумный кредит. При высокой потребности организации клиента в кредите обслуживающий её банк может привлечь к кредитованию своего клиента другие банки (союз банков для осуществления таких кредитных операций называется «консорциум»). После заключения с организацией-клиентом кредитного договора банк аккумулирует средства других банков и передает их заемщику, соответственно распределяя сумму процентов при обслуживании долга. За организацию консорциумного кредита ведущий банк получает определённое комиссионное вознаграждение.

Кроме традиционных видов банковского кредита, существует и такая форма привлечения заемных средств, как *факторинг* – финансовая операция, заключающаяся в том, что организация-продавец уступает банку или специализированной фактор-компании право получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию. Фактически фактор (в переводе с англ. – «посредник») покупает дебиторскую задолженность. В течение 2–3 дней фактор-банк (или фактор-компания) оплачивает от 70 до 80 % требований в виде аванса. Оставшаяся часть выплачивается клиенту после поступления средств от плательщика фактор-банку. Таким образом, фактор-банк фактически

финансирует клиента. За осуществление такой операции банк (фактор-компания) взимает с организации-продавца определённую плату – комиссионное вознаграждение с учётом платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков её оплаты.

Обеспечение кредита залогом имущества

Залог является рискованной операцией для залогодателя, тем не менее для многих организаций он нередко является практически единственной возможностью получить долгосрочную ссуду в банке. В настоящее время и краткосрочное кредитование организаций осуществляется коммерческими банками, как правило, под обеспечение реальными товарно-материальными ценностями, то есть под залог имущества в качестве гарантии возврата выданной ссуды.

Субъектами залоговых операций являются залогодатель (лицо, которому предмет залога принадлежит на правах собственности или полного хозяйственного ведения) и залогодержатель (кредитор). В Законе РФ «О залоге» (ст. 4) говорится, что предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество и имущественные права. Согласно ст. 44 Закона залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им, называется ипотекой. Ипотека предприятия распространяется на все имущество, включая основные фонды и оборотные средства, а также другие ценности, отраженные в самостоятельном балансе организации, если иное не установлено законом или договором. При неисполнении обязательства, которое обеспечено ипотекой, залогодержатель имеет право принять меры по оздоровлению финансового состояния организации, предусмотренные договором об ипотеке, включая назначение представителей в руководящие органы организации, ограничение права распоряжаться произведенной продукцией и иным имуществом. Если указанные меры не дали надлежащих результатов, залогодержатель вправе обратиться взыскание на находящееся в ипотеке предприятие путем продажи его с аукциона как единого комплекса в порядке, установленном законодательством РФ.

Особым предметом залога выступает товар в обороте. В соответствии со ст. 357 ГК РФ залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т. п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге.

Различают два вида залога: при первом заложенное имущество остается у залогодателя, при втором заложенное имущество передается во владение залогодержателю (заклад). Первый вариант является более распространенным, поскольку позволяет залогодателю продолжать вести свою хозяйственную деятельность и выполнить обязательства, обеспеченные залогом имущества. Не передаются залогодержателю заложенные товары в обороте, а также имущество, на которое установлена ипотека. Залогодержатель обычно принимает ценные бумаги и иностранную валюту, а другие предметы залога оставляет у залогодателя. Предмет залога может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя (твердый залог).

Договор о залоге совершается в письменном виде по форме, установленной законодательством. Обязательными положениями для договора залога являются:

- предмет залога и его оценка;
- существо, размер и срок погашения обязательства, обеспечиваемого залогом;
- указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество.

Залогодатель или залогодержатель в зависимости от того, у кого из них находится заложенное имущество, обязан:

- страховать за счет залогодателя заложенное имущество в полной его стоимости или частично (но не ниже размера обеспеченного залогом требования) от рисков утраты и повреждения;
- принимать меры, необходимые для обеспечения сохранности заложенного имущества, в том числе для защиты его от посягательств и требований со стороны третьих лиц;
- немедленно уведомлять другую сторону о возникновении угрозы утраты или повреждения заложенного имущества.

Если имущество, находящееся в залоге, становится предметом еще одного залога в обеспечение других требований, требования последующего залогодержателя удовлетворяются после требований предшествующих залогодержателей, и при их удовлетворении нужно исходить из стоимости этого имущества. Последующий залог допускается, если он не запрещен предшествующим договором о залоге. Залогодатель сообщает каждому последующему залогодержателю сведения обо всех существующих залогах данного имущества и отвечает за убытки, причиненные залогодержателям при невыполнении этой обязанности.

Залогодатель может пользоваться предметом залога в соответствии с его назначением, в том числе извлекать из него доходы, если отсутствует иное указание в договоре или оно не вытекает из существа залога. Договор может

ограничивать права залогодателя по отчуждению предмета залога, передачи его в аренду или в безвозмездное пользование другому лицу либо иного распоряжения им и предоставлять такие права с согласия залогодержателя, но не может ограничивать право залогодателя завещать заложенное имущество.

Залогодержатель имеет право пользоваться переданным ему предметом залога лишь в случаях, предусмотренных договором, регулярно предоставляя залогодателю отчет о пользовании.

Взыскание на заложенное имущество для удовлетворения требований кредитора может быть обращено в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного залогом обязательства по обстоятельствам, за которые он отвечает.

Требования кредиторов удовлетворяются пропорционально стоимости заложенного недвижимого имущества по решению суда или на основании нотариально удостоверенного соглашения залогодержателя с залогодателем, заключенного после возникновения оснований для обращения взыскания на предмет залога.

Взыскание на предмет залога, переданный залогодержателю, может быть обращено в порядке, установленном в договоре залога, если законом не установлен иной порядок.

Реализация заложенного имущества, на которое обращено взыскание, производится путем продажи с публичных торгов. По просьбе залогодателя суд вправе в решении об обращении взыскания на заложенное имущество отсрочить его продажу с публичных торгов на срок до одного года. Такая отсрочка не затрагивает прав и обязанностей сторон по обязательству, обеспеченному залогом этого имущества, и не освобождает должника от возмещения возросших за время отсрочки убытков кредитора и неустойки.

Начальная продажная цена заложенного имущества, с которой начинаются торги, определяется либо решением суда (в случаях обращения взыскания на имущество в судебном порядке), либо соглашением залогодержателя с залогодателем (в остальных случаях).

Заложенное имущество продается лицу, предложившему на торгах наивысшую цену. При объявлении торгов несостоявшимися залогодержатель вправе по соглашению с залогодателем приобрести заложенное имущество и зачесть в счет покупной цены свои требования, обеспеченные залогом. При объявлении несостоявшимися повторных торгов залогодержатель вправе оставить предмет залога за собой с оценкой его в сумме не более, чем на 10 %, ниже начальной продажной цены на повторных торгах. Если залогодержатель не воспользуется этим правом в течение месяца со дня объявления повторных торгов несостоявшимися, договор о залоге прекращается.

В соответствии с законодательством залог прекращается:

- с прекращением обеспеченного залогом обязательства;
- по требованию залогодателя при грубом нарушении залогодержателем обязанностей;
- в случае гибели заложенного имущества или прекращения заложенного имущественного права, если залогодатель не воспользовался правом замены или восстановления объекта залога;
- в случае продажи с торгов заложенного имущества, а также в случае, когда его реализация оказалась невозможной.

При прекращении залога вследствие исполнения обеспеченного залогом обязательства либо по требованию залогодателя залогодержатель, у которого находилось заложенное имущество, немедленно возвращает его залогодателю.

Залогодержатель может передать свои права по договору о залоге другому лицу путем уступки требования. Уступка залогодержателем своих прав по договору о залоге другому лицу действительна, если тому же лицу уступлены права требования к должнику по обязательству, обеспеченному залогом. Уступка прав по ипотеке означает и уступку прав по обеспеченному ипотекой обязательству.

Поручительство и банковская гарантия, их назначение и порядок получения

Для привлечения заемного капитала используются поручительство и банковская гарантия. Договор поручительства может быть заключен для обеспечения обязательства должника, как уже существующего, так и предполагаемого в будущем. Согласно договору, поручитель должника обязуется перед кредитором отвечать за исполнение должником его обязательства полностью или в определенной части. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник имеют равную степень ответственности перед кредитором, однако законом или договором поручительства может предусматриваться субсидиарная ответственность поручителя. Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства со стороны должника.

Договор поручительства может предусматривать иные объемы ответственности поручителя. Допускается совместное поручительство нескольких лиц, отвечающих перед кредитором солидарно или субсидиарно.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю, в том объёме, в котором поручитель удовлетворил требование кредитора. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты процентов на сумму, выплаченную кредитору, и возмещения других убытков, понесенных в связи с ответственностью за должника. По исполнении поручителем обязательства кредитор вручает поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику, и передает права, обеспечивающие это требование.

Должник, исполнивший обязательство, обеспеченное поручительством, немедленно извещает об этом поручителя.

Поручительство прекращается с прекращением обеспеченного им обязательства, а также по истечении указанного в договоре поручительства срока, на который оно дано, и при других обстоятельствах, предусмотренных действующим законодательством.

Банковская гарантия – это письменное обязательство кредитной или страховой организации, выданное по просьбе другого лица, т. е. принципала, уплатить кредитору принципала, т. е. бенефициару, в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о её уплате. Банковская гарантия обеспечивает исполнение принципалом (заемщиком) его обязательства перед бенефициаром (кредитором) – основного обязательства. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия вступает в силу со дня её выдачи либо в соответствии с указанным в гарантии сроком.

Требование бенефициара об уплате денежной суммы по банковской гарантии предоставляется гаранту в письменной форме с приложением указанных в гарантии документов. В требовании бенефициар сообщает, в чем состоит нарушение принципалом основного обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия.

Получив требование бенефициара, гарант уведомляет об этом принципала и передает ему копии требования и всех относящихся к нему документов. Гарант, рассмотрев в разумный срок требование бенефициара и установив, соответствуют ли оно и приложенные к нему документы условиям гарантии, принимает решение и уведомляет бенефициара и принципала об уплате требуемой суммы или об отказе в удовлетворении требования с указанием причины отказа.

Обязательство гаранта перед бенефициаром по гарантии прекращается при уплате бенефициару суммы, на которую выдана гарантия, а также при окончании определённого в гарантии срока, на который она выдана, и при других обстоятельствах, предусмотренных законодательством. О прекращении гарантии гарант уведомляет принципала. Право гаранта потребовать от принципала в по-

рядке регресса возмещения сумм, уплаченных бенефициару по банковской гарантии, определяется соглашением гаранта с принципалом.

Получение банковской гарантии повышает возможности привлечения организацией заемного капитала и инвестиций от российских и зарубежных кредиторов и инвесторов. Но при этом сама организация должна быть финансово устойчивой и кредитоспособной, иначе банковскую гарантию ей не выдадут. Важна и цена банковской гарантии, которая в совокупности с процентом за кредит должна обеспечить хотя бы самоокупаемость затрат организации.

9.5. Рынок ценных бумаг. Ценные бумаги, их виды

В первой части нового Гражданского кодекса РФ (ст. 142) дается юридическое определение ценной бумаги как документа, имеющего установленную форму и реквизиты и удостоверяющего имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении данного документа.

Ценная бумага – это особый товар, который обращается на своем собственном рынке – рынке ценных бумаг. Она не имеет ни вещественной, ни денежной потребительной стоимости, т. е. не есть ни физический товар, ни услуга.

В расширенном понимании ценная бумага – это любой документ («бумага»), который продается и покупается по соответствующей цене. В качестве примера можно привести билеты МММ.

В соответствующих законодательных актах государства, например в Гражданском кодексе Российской Федерации или других законах, касающихся рынка ценных бумаг, определённые виды бумаг фиксируются как ценные бумаги. Все, что объявлено ценной бумагой, подпадает под законодательные акты, регулирующие её функционирование от момента выпуска до окончания срока обращения.

Ценная бумага обладает целым рядом свойств. Её главное свойство – возможность обмена на деньги самыми различными способами (путем погашения, купли-продажи, возврата эмитенту, переуступки и т. п.). Она может использоваться в расчетах, быть предметом залога, храниться в течение ряда лет или бессрочно, передаваться по наследству, служить подарком, и т. д.

Первоначально все ценные бумаги выпускались только в бумажной форме, откуда и произошло их название – бумага, но ценная, почти как бумажные деньги. Её стоимость определяется либо той суммой, что написана на ней, либо рыночным путем. Развитие рыночных отношений привело к появлению новой формы существования ценной бумаги, *безбумажной, или бездокументарной*, формы, что записано и в новом гражданском кодексе. Так, в ст. 149 говорится о том, что допускается фиксация прав, закрепляемых ценной бумагой, в бездокументарной форме.

Переход от бумажной формы ценной бумаги к безбумажной связан, во-первых, с нарастанием количества обращающихся ценных бумаг, прежде всего таких известных их видов, как акции и облигации (десятки и сотни миллионов штук).

Во-вторых, многие права, которые закрепляются за владельцем ценной бумаги, могут осуществляться независимо от её формы. Например, выплата дохода по ценной бумаге, купля-продажа ценной бумаги и другие операции могут производиться без наличия её самой в качестве материального носителя этих прав.

В-третьих, безбумажная форма ценной бумаги может ускорять, упрощать и удешевлять её обращение в части расчетов, передачи от одного владельца к другому, хранения и учёта, налогообложения и пр.

В-четвертых, это связано с изменениями в структуре всей совокупности обращающихся ценных бумаг, в частности с увеличением числа именных ценных бумаг и снижением доли предъявительских ценных бумаг.

Именная ценная бумага – это ценная бумага, имя владельца которой зафиксировано на её бланке и (или) в её реестре собственников, который может вестись в обычной документарной и (или) электронной форме.

Предъявительская ценная бумага – это ценная бумага, имя владельца которой не фиксируется непосредственно на ней самой, а обращение не нуждается ни в какой регистрации.

Деление ценных бумаг на именные и предъявительские имеет глубокие корни. Исторически сложилось, что, например, в США и в Великобритании преобладают именные ценные бумаги, а в Германии – предъявительские. Некоторые виды ценных бумаг существуют на сегодняшний день обычно в форме именных (или их разновидности – ордерных) бумаг, например векселя, коносаменты, варранты, хотя и они могут носить предъявительский характер

С точки зрения участников российского биржевого рынка, предъявительская ценная бумага имеет существенные преимущества перед именной, так как процесс перехода прав на капитал совершается «мгновенно» путем передачи ценной бумаги от её продавца к покупателю, т. е. скорость её обращения и расчетов по ней максимально высокая. Кроме затрат на печатание такой ценной бумаги, её обращение почти не требует каких-либо других затрат участников рынка, связанных с техникой и технологией рыночного процесса. Поэтому, когда российский биржевой рынок еще только развивался и отсутствовали в достаточной мере средства для создания его инфраструктуры, выпуск предъявительских ценных бумаг в бумажной форме был самым быстрым, дешевым и легким путем формирования биржевого рынка ценных бумаг.

Безбумажная ценная бумага – это всегда именная бумага, так как в электронной памяти она зарегистрирована на определённое юридическое и физическое лицо.

Благодаря безбумажной форме, владение капиталом еще более формализуется и тем самым расширяются возможности для биржевой торговли ценными бумагами.

Ценные бумаги как биржевой товар условно можно разделить на два больших класса в зависимости от того, на что по преимуществу или целиком распространяется имущественное право: на сам актив или на изменение его цены:

I класс – основные ценные бумаги (другое встречающееся нам название этого класса – первичные ценные бумаги);

II класс – производные ценные бумаги.

Основные ценные бумаги – это ценные бумаги, в основе которых лежат имущественные права на какой-либо актив, обычно на товар, деньги, капитал, имущество, различного рода ресурсы и др.

Основные ценные бумаги, в свою очередь, можно разбить на две подгруппы: на первичные и вторичные ценные бумаги.

Первичные ценные бумаги основаны на активах, в число которых входят, например, акции, облигации, векселя, закладные и др.

Вторичные ценные бумаги – это ценные бумаги, выпускаемые на основе первичных ценных бумаг; это ценные бумаги на сами ценные бумаги: warrants на ценные бумаги, депозитарные расписки и др.

Производная ценная бумага – это:

- бездокументарная форма выражения имущественного права (обязательства), возникающего в связи с изменением цены лежащего в основе данной ценной бумаги биржевого актива;

- ценная бумага на какой-либо ценовой актив: на цены товаров (зерно, мясо, нефть, золото и т. п.), на цены основных ценных бумаг (обычно на индексы акций, на облигации), на цены кредитного рынка (процентные ставки), на цены валютного рынка (валютные курсы) и т. п.

К производным ценным бумагам относятся фьючерсные контракты (товарные, валютные, процентные, индексные и др.) и свободно обращающиеся опционы.

Основные виды ценных бумаг, как правило, являются рыночными, могут свободно продаваться и покупаться на бирже или вне ее. Однако в ряде случаев обращение ценных бумаг может быть ограничено и бумагу можно будет продать только тому, кто её выпустил, и то через оговоренный срок. Такие бумаги являются нерыночными и не могут быть биржевым товаром. Не могут обращаться на бирже ценные бумаги, эмитированные в ограниченном объёме или

в единичном экземпляре. Для того чтобы стать биржевым товаром, та или иная ценная бумага должна быть выпущена в обращение в объеме, достаточном для обеспечения постоянного спроса и предложения этих бумаг на бирже.

Биржевая торговля сопряжена с риском потери дохода или самого капитала. Поэтому важно правильно оценивать биржевые ценные бумаги с точки зрения тех рисков, которые свойственны тем или иным ценным бумагам.

По уровню риска ценные бумаги располагаются исходя из следующего принципа: чем выше доходность, тем выше риск, и чем выше гарантированность дохода (или надежность) ценной бумаги, тем ниже риск. Наглядно это проиллюстрировано на рис. 1.

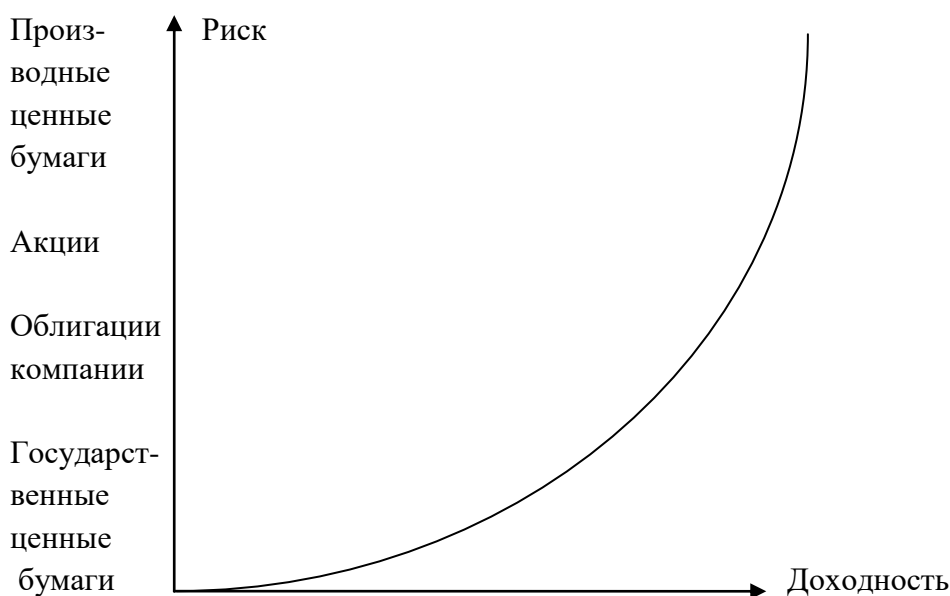


Рис 1. Расположение различных ценных бумаг в зависимости от уровня риска и доходности

Таким образом, **ценные бумаги** – это товар особого рода, который выступает как титул собственности или долговое обязательство, дает право на получение дохода и имеет хождение на рынке.

Главными чертами ценных бумаг, обращающихся на бирже, являются:

- свободная купля-продажа без ограничений со стороны органа, выпустившего ценную бумагу (эмитента);
- надежность эмитента, его безубыточная деятельность и выполнение принятых им обязательств;
- размеры компании-эмитента и количество свободно обращающихся акций, облигаций.

Классические ценные бумаги

Акция – это ценная бумага, эмитированная акционерным обществом, отражающая долю инвестора (покупателя) в уставном капитале, дающая право вла-

дельцу на получение определённого дохода из прибыли в виде дивидендов и формальное участие в управлении компанией.

Акции как ценные бумаги появились достаточно давно, первая акция была выпущена в XVII в. Ост-Индской компанией. Однако широкого развития акции не получили вплоть до XIX в., когда начали развиваться акционерные общества. Капитал акционерных обществ создавался путем выпуска (эмиссии) и продажи акций, а сами акционерные общества подразделялись на открытые и закрытые. Акции, выпускаемые (эмитированные) открытым акционерным обществом, свободно реализуются и обращаются на рынке, акции же закрытых акционерных обществ могут быть проданы только членам акционерного общества, а реализованы другим только с согласия всех остальных акционеров данного общества. В зарубежной практике закрытые акционерные общества в настоящее время встречаются достаточно редко, в России в последние годы доля закрытых обществ также снижается.

Акция – это долевая ценная бумага, которая показывает долю владельца в уставном капитале и не является долговой ценной бумагой, она не предполагает выкуп её акционерным обществом.

Акция – это бессрочная ценная бумага, срок её обращения не ограничивается, и она может быть погашена только по решению собрания акционеров акционерного общества или при его ликвидации (акции не возвращаются, их можно только продать).

Таким образом, основная суть акции состоит в том, что она является частью капитала, выражает долю в капитале.

Набор прав, которые регламентирует акция:

- право голоса на общем собрании акционеров (только для владельцев обыкновенных акций);
- право участия и прибыли (размер дивиденда зависит от прибыли: чем выше прибыль, тем больший размер дивиденда получит владелец акции; размер дивиденда определяется на собрании акционеров, и именно там принимается решение не только о его размере, но и о возможности его выплаты: вполне возможна ситуация, когда прибыль компании будет достаточной для выплаты дивидендов, но собрание решит не выплачивать их, а направить данную сумму на развитие производства);
- право на первоочередное приобретение новых выпусков акций этой компании;
- право на определённую часть имущества при ликвидации компании, если такое остается после выплаты долгов компании, при этом первоочередное право имеют владельцы привилегированных акций.

Практика привлечения финансовых ресурсов в акционерные общества выработала большое количество разновидностей акций, которые удовлетворяют самым различным запросам инвесторов (покупателей). Однако следует отметить, что покупка любой акции есть внесение средств в капитал предприятия, и она связана с риском убытков в результате неэффективной деятельности акционерного общества или даже потери средств в результате его банкротства (акцию нельзя вернуть компании – её можно только продать, поэтому инвестор должен серьёзно подходить к покупке акций).

1. В зависимости от эмитента выделяют:

- корпоративные акции, выпускаемые предприятиями;
- банковские акции, выпускаемые банками; при этом доля банковских акций достаточно мала по сравнению с корпоративными.

2. По принадлежности акции могут быть:

- именные: для передачи прав требуется согласие сторон, передача сертификата, заявление об уступке прав (цессия) и регистрация нового владельца; доля таких акций в торговом обороте незначительна;

- на предъявителя;

- ванкулированные именные акции – в отличие от именных, они требуют согласия акционерного общества на покупку-продажу данной ценной бумаги.

3. По степени голосования выделяют:

- одноголосые акции (одна акция – один голос);

- многоголосые акции (два и более голосов);

- безголосые акции (привилегированные).

4. По признаку получения дохода акции делятся на обыкновенные и привилегированные.

Обыкновенные (простые) акции. Эти акции дают право участия в управлении капиталом, они имеют право голоса, но не имеют фиксированного дохода. Размеры дивиденда зависят от прибыли компании. Решения о выплате дивидендов принимаются на общем собрании акционеров.

Владение обыкновенной акцией даст возможность оказывать влияние на принятие управленческих решений, так как решения принимаются большинством голосов по принципу «одна акция – один голос». Это порождает стремление завладеть контрольным пакетом акций предприятия, что позволяет установить полный контроль над принятием управленческих решений.

Привилегированные акции. Обладатель таких акций не имеет права голоса, но получает фиксированный, гарантированный размер дивиденда, не зависящий от доходности предприятия. Размер этого дохода оговаривается при эмиссии и может быть только увеличен.

Объём выпускаемых привилегированных акций ограничен. Доля этих акций, как правило, не превышает 25 % общего выпуска, так как в противном случае при неблагоприятном финансовом положении предприятия его состояние может еще больше ухудшиться и оно окажется банкротом.

Например, в Германии их общая номинальная стоимость не должна превышать суммарную стоимость обыкновенных акций. Такие акции также могут свободно покупаться и продаваться на рынке. Тем не менее на их долю приходится всего лишь 10–20 % продаваемых на бирже акций. Как правило, владельцами их являются члены совета директоров, которые, помимо возможности в управлении предприятием, при наличии обыкновенных акций гарантируют себе определённый доход.

На Западе существует несколько разновидностей привилегированных акций. Например, в Германии выделяют три основных вида таких акций. Это акции, имеющие:

- преимущества в праве голоса (многоголосые) – выпускаются крайне редко, с разрешения министра экономики соответствующей федеральной земли и только в том случае, если данное предприятие имеет особое значение для экономики страны в целом;
- увеличенный дивиденд, который выплачивается раньше, чем по обыкновенным акциям, и если он не выплачивался в какой-либо период времени, то доплачивается в последующие более благоприятные годы;
- право требования большей части и ликвидационной суммы при прекращении деятельности предприятия (эти акции имеют преимущественное удовлетворение требований по части ликвидационной суммы по сравнению с обыкновенными акциями при закрытии, банкротстве и слиянии компаний).

Рассматривая процесс купли-продажи акций, следует иметь в виду, что существует несколько различных и обычно неравных оценок стоимости акции.

Нарицательная стоимость (номинал) показывает стоимость реально привлеченного капитала. Именно эта доля фигурирует в уставном капитале. Номинал акции можно рассчитать путем деления уставного капитала на количество выпущенных акций.

Например, если предприятие нуждается в капитале, равном 1 000 000 ден. ед., и выпускает 1000 акций, то номинал акции составит 1000 ден. ед.

Как правило, по номиналу акции размещаются на первичном рынке. Если эмитент разместил ценные бумаги по более высокой цене, разница с номиналом называется учредительской прибылью.

Если номинал обыкновенной акции поделить на размер уставного капитала, уменьшенного на объём привилегированных акций, то получится *минимальная доля голосов*, приходящаяся на данную акцию на собрании акционеров, и *доля прибы-*

ли, которая будет выплачена на эту акцию из общей суммы, направленной на дивиденды по обыкновенным акциям.

Однако для определения этих долей достаточно знать размер уставного капитала, сформированного из обыкновенных акций, и количество акций, выпущенных в обращение.

Эмиссионная стоимость – стоимость размещения акций на первичном рынке. Чаще всего она выше номинальной стоимости акции, поскольку процесс размещения происходит через посредников, которые скупают их у эмитента, а затем реализуют их среди инвесторов, поэтому она определяется, в конечном счете, соотношением спроса и предложения на акции.

Рыночная (курсовая) стоимость акций. Формируется на рынке в зависимости от спроса и предложения. В основе этой стоимости лежит номинал. Как правило, рыночная стоимость превышает номинальную стоимость. Если курс превышает номинал, то такая ситуация называется лаж, или ажио. Если наоборот, то дезажио. Спрос и предложение зависят от размера дивидендов и от ставки процента в банке. Так как вложения в акции являются альтернативой вложению денежных средств в банк, то инвестор будет сравнивать две величины: доход по акциям (дивиденд) и процент по вкладам в банке. В случае, если дивиденд превысит процент по вкладам, инвестор предпочтет акции, если же окажется ниже, предпочтет вложения в банк. В этом случае теоретически существует зависимость между курсом акций и доходностью вложений в акции и в банк.

$$K = \text{Дивиденд} / \text{банковский процент} \times 100 \%$$

Балансовая стоимость определяется как отношение чистой стоимости активов предприятия к количеству выпущенных акций (ЧА/А). Она основывается на показателях текущего состояния активов предприятия и зависит от эффективности его деятельности. Поэтому если балансовая стоимость приближается к номиналу или становится меньше, это означает, что предприятие движется к банкротству, и чем выше балансовая стоимость, тем лучше работает предприятие.

Ликвидационная цена акции равна сумме, приходящейся на одну акцию в случае продажи имущества предприятия при его ликвидации (стоимость имущества / А).

Эта сумма может существенно отличаться от балансовой и в меньшую, и в большую сторону. Причина различия заключается в том, что имущество учитывается по ценам его покупки, откорректированной на коэффициенты переоценки и амортизацию, а текущая его цена может быть совсем иной. Так, при относительно высоких темпах инфляции и нерегулярных переоценках имущества балансовая стоимость всегда существенно ниже ликвидационной. В случае, если имущество

морально устарело и не находит сбыта, хотя его цена по балансу высока, балансовая стоимость может быть выше ликвидационной.

Текущий доход акций определяется в абсолютном выражении и равен дивиденду. Текущая доходность акций определяется как отношение дохода к стоимости акций по формуле

$$D_r = D / C \times 100 \%,$$

где D_r – текущая доходность, D – дивиденды, C – курс акции.

В совокупный доход кроме текущего дохода включается еще и прирост (снижение) курсовой стоимости акции, т. е. совокупный доход равен «текущий доход + курсовая маржа», а совокупная доходность акции (D_{ca}) равна:

$$D_{ca} = (D + UC) / C \times 100 \%$$

Текущая доходность зависит от частоты выплат дохода. Приведенная выше формула применима для выплат с периодичностью один раз в год. В иных случаях, например при выплатах дивидендов раз в квартал, следует учитывать возможность реинвестирования (нового вложения) полученных доходов, что увеличивает доходность в пересчете на год. В этом случае текущая доходность определяется по формуле:

$$D_{гз} = \left[\left(1 + \frac{D_r}{C} \right)^n - 1 \right] \times 100\%$$

где D_r – годовой дивиденд, n – количество выплат в год.

Таким образом, акции являются одним из основных способов привлечения денежных средств предприятием. Однако, как показывает практика зарубежных стран, доля акции в привлечении денежных средств имеет тенденцию к снижению. Предприятия предпочитают привлекать не собственные средства при помощи акций, а заемные – при помощи долговых инструментов. Это в большей степени связано с опасностью потерять контрольный пакет акций и лишиться права управления предприятием.

Значительное место среди ценных бумаг за рубежом занимают облигации, которые составляют 60 % рынка ценных бумаг.

Облигация – это обязательство эмитента выплатить в определённый срок владельцу этой ценной бумаги определённую сумму денежных средств. Под этой определённой суммой подразумевается стоимость облигации плюс доход, который носит название процента, и он не зависит от прибыли компании.

Облигация – это долговая, срочная ценная бумага. Эмитент обязан её погасить, причем в указанный срок, называемый датой погашения. Эта ценная бумага не предоставляет прав на управление предприятием. Благодаря своему долговому характеру, облигации представляют собой более надежные вложения, чем акции. Будучи аналогом кредита, они являются «старшими» бумагами по отношению к акциям, т. е. дают преимущественное право при выплате дохода или возврате денежных средств в случае банкротства или ликвидации эмитента. Более высокая надежность облигаций и обеспечивает им популярность среди инвесторов, что привело к широкому разнообразию облигаций на рынке.

В зависимости от эмитента облигации могут быть корпоративными, государственными и иностранными.

Корпоративные облигации выпускаются юридическими лицами. Они наиболее разнообразны, так как дают возможность учёта потребностей инвестора при их реализации.

В США, например, выделяют семь наиболее важных видов корпоративных облигаций:

- промышленные, или индустриальные (выпускаются промышленными компаниями);
- ипотечные (выпускаются ссудосберегательными ассоциациями и строительными компаниями в целях привлечения средств для ипотечного кредитования под залог недвижимости или для строительства жилья);
- экологические (денежные средства, полученные от реализации этих облигаций, идут на защиту окружающей среды);
- конвертируемые (т. е. обмениваемые на другие ценные бумаги);
- дебенчурные (выпускаются без реального обеспечения и носят спекулятивный характер);
- сезонные (выпускаются, как правило, сельскохозяйственными компаниями, носят сезонный характер, т. е. выпускаются весной, когда необходимы денежные средства, и погашаются осенью, когда реализован урожай и денежные средства имеются в наличии);
- коммунальные (выпускаются коммунальными предприятиями);
- гарантийно-конвертируемые, которые могут обмениваться на другие ценные бумаги.

Особенностью корпоративных облигаций является то, что их курс обычно не снижается в условиях ухудшения конъюнктуры, и в ряде случаев они становятся более привлекательными, чем акции и другие ценные бумаги.

Государственные облигации выпускаются органами государственной власти (федеральными и местными). Государственные облигации, эмитированные федеральными органами власти, считаются наиболее надежными ценными бу-

магами, так как теоретически обеспечены всем государственным имуществом. К тому же, государство заведомо не может стать банкротом, так как для погашения долгов оно может прибегнуть к денежной эмиссии. Однако вполне возможна ситуация, когда государство не сможет на данный момент оплатить свои долги. В этом случае оно прибегает к реструктуризации долга, т. е. переносу выплат по данным облигациям на определённое время.

В зависимости от целей выпуска облигации могут быть целевыми и нецелевыми.

5. Целевые облигации выпускаются для привлечения денежных средств на чётко определённые цели, которые становятся известными инвесторам. Как правило, целевыми облигациями бывают государственные облигации. Например, в России выпускались хлебные займы, товарные займы.

Нецелевые облигации, при выпуске которых не ставится чёткая цель использования привлеченных денежных средств.

В зависимости от обеспечения облигации бывают обеспеченные и необеспеченные.

Обеспеченные облигации могут быть обеспечены активами предприятия, имущественным залогом, залогом в форме будущих поступлений от хозяйственной деятельности или определёнными гарантийными обязательствами.

Необеспеченные облигации не имеют под собой никакого обеспечения и основаны на доверии к эмитенту.

В зависимости от срока обращения можно выделить следующие облигации.

Краткосрочные (со сроком погашения до 3 лет). При этом стоит отметить, что корпоративные облигации выпускаются на срок от 1 года, а государственные облигации могут выпускаться сроком менее года.

Среднесрочные (со сроком погашения от 3 до 10 лет).

Долгосрочные (от 10 до 30 лет).

Сверхдолгосрочные (более 30 лет).

Как показывает практика, в конце XIX в., когда в экономике большинства стран, в том числе и в России, практически отсутствовала инфляция, государство осуществляло выпуск 100-летних облигаций под 1–3 % годовых. В настоящее время в условиях хронической инфляции и невозможности предсказать конъюнктуру сверхдолгосрочные облигации прекратили свое существование.

По виду получаемого дохода бывают следующие облигации.

Купонные облигации. В этом случае доход выплачивается в виде процентов к её номинальной стоимости при предъявлении эмитенту инвестором купона, вырезаемого из специального листа, представляющего либо одно целое с бланком облигации либо прилагающегося к ней. На купоне указан тот доход, кото-

рый должен получить владелец облигации. При этом число купонов равно количеству выплат дохода. *Например*, если облигация выпущена сроком на 5 лет, а периодичность выплат дохода 2 раза в год, то к облигации будут прикладываться 10 купонов.

Дисконтные облигации. По этим облигациям инвестор получает доход в виде дисконта, т. е. разницы между номиналом облигации и ценой приобретения. Эти облигации выпускаются по цене ниже номинала, а выкупаются эмитентом по номиналу. *Например*, облигация сроком на 1 год номиналом 100 ден. ед. была размещена по рыночной стоимости 90 ден. ед. В этом случае доход будет равен 10 ден. ед ($100 - 90$), или 10 % годовых ($10/100 \times 100 \%$). Как правило, это государственные краткосрочные (до 1 года) облигации. Доходность по таким облигациям уменьшается с приближением срока погашения. В нашем примере, если до окончания срока облигации осталось 6 месяцев, эта облигация уже будет неоднократно продана, и в данный момент её приобрели уже, например, за 95 ден. ед. В этом случае доход составит 5 ден. ед, а доходность облигации составит 5 % годовых, т. е. $5/100 \times 100 \%$.

Выигрышные облигации. Доход по таким облигациям выплачивается в виде выигрыша. Эмитент определяет выигрышный фонд, в зависимости от обозначенного процента по облигации, и проводит розыгрыш облигаций. Владельцы выигравших облигаций получают соответствующий доход и номинал облигации, другие же получают лишь номинал облигации. Как правило, такие облигации эмитирует государство для населения.

Облигации с фиксированным доходом, когда процентная ставка устанавливается в момент выпуска облигации и не меняется до окончания срока облигации.

Облигации с плавающим доходом, когда процентная ставка изменяется в зависимости от каких-либо факторов, например ставки банковского процента или ставки по краткосрочным обязательствам. Такая ставка чаще всего характерна для среднесрочных и долгосрочных облигаций, так как трудно учесть конъюнктуру рынка, а также для нестабильной экономической ситуации. В этом случае оговариваются условия изменения процента и каждый последующий купон предполагает разный доход.

Облигации, так же, как и акции, имеют несколько видов стоимости.

1. Номинал облигации – это та сумма, которая указана на облигации, которую желает привлечь эмитент при продаже данной облигации.

2. Рыночная цена (курс) облигации – это цена облигаций на рынке, которая складывается под воздействием спроса и предложения.

3. Выкупная стоимость – цена, по которой эмитент выкупает облигацию по истечении срока займа. Чаще всего такая цена характерна для дисконтных

облигаций. В зависимости от условий займа её размер может соответствовать номиналу, а может и отклоняться от него.

Эмиссия облигаций во всех странах растет и обеспечивает основную часть привлекаемых с рынка ценных бумаг денежных средств, широко развивается рынок корпоративных облигаций и в нашей стране. Начиная с 1995 г., когда начали появляться первые корпоративные облигации, их выпуск постоянно увеличивается, и уже к настоящему времени говорят о буме на этом рынке.

Государственные ценные бумаги имеют давнюю историю. На них приходится значительная часть в финансировании государственного бюджета. Известны три основных канала финансирования бюджета:

- налоги , на которые в развитых странах приходится до 80–90 % всех доходов бюджета;
- эмиссия банкнот, которая в последние годы потеряла свое значение, так как связана с ростом инфляции;
- эмиссия ценных бумаг, на которую приходится оставшаяся доля доходов бюджета.

В связи с этим значение и объём государственных ценных бумаг постоянно возрастают. Государство может выпускать только долговые ценные бумаги.

Государственные ценные бумаги выпускаются центральным правительством и местными органами власти в целях погашения дефицита бюджета. Они подразделяются на следующие виды.

1. Рыночные ценные бумаги– это долговые обязательства, которые свободно обращаются на рынке, т. е. могут перепродаваться на вторичном рынке после их размещения на первичном рынке. Это наиболее представительная часть государственных ценных бумаг, и к ним относятся краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

1.1..Краткосрочные ценные бумаги (облигации и казначейские векселя) имеют срок обращения от нескольких недель до года. Они, как правило, дисконтные, т. е. реализуются со скидкой от номинала, а выкупаются по номиналу. Поэтому чем ближе срок погашения, тем выше их курс и ниже доходность. На краткосрочные ценные бумаги во многих странах приходится основной объём рынка государственных ценных бумаг. В США выпускаются дисконтные казначейские векселя со сроком погашения 3, 6, 9 и 12 месяцев, они размещаются на аукционе, при этом аукционы по векселям со сроком погашения 3 и 6 месяцев осуществляются еженедельно по понедельникам, а погашаются каждый четверг. Казначейские векселя со сроком погашения 9 и 12 месяцев размещаются ежемесячно в результате прямых и открытых торгов. В дальнейшем, после размещения

их на первичном рынке, они свободно обращаются на вторичном рынке. В Германии выпускаются дисконтные казначейские сертификаты со сроком погашения от 3 месяцев до 2 лет и казначейские обязательства со сроком погашения 2 года. Последние имеют фиксированную ставку и котируются на бирже. С 1996 г. государство ежеквартально проводит эмиссию данных ценных бумаг. В России выпускаются бескупонные государственные краткосрочные облигации (ГКО) со сроком обращения 3, 6 и 12 месяцев. Эти ценные бумаги бездокументарные, существуют лишь в виде записей на специальных счетах «депо», не имеют купонов и продаются на аукционах со скидкой к номиналу.

1.2. Среднесрочные ценные бумаги имеют срок погашения от 1 года до 5 лет (ноты). Эти облигации купонные. Процент, как правило, платится два раза в год.

В США к ним относятся казначейские ноты, которые представляют собой купонные облигации со сроками погашения от 2 до 10 лет. Они выпускаются в настоящее время только в электронной форме в виде записей на счетах и размещаются Казначейством на аукционной основе за одну неделю до окончания месяца. В Германии к таким ценным бумагам относят федеральные облигации (5 лет), федеральные кассовые облигации (3–7 лет), долговые сертификаты и сберегательные облигации (6–7 лет). Федеральные облигации – это обязательства государства, которые выпускаются с 1979 г. сроком на 5 лет номиналом 100 марок преимущественно для населения. Они существуют также в безбумажной форме, т. е. в форме записей в Федеральном долговом регистре. 90 % всех облигаций выпускаются на предъявителя. Они котируются на фондовых биржах и достаточно интенсивно обращаются во внебиржевом обороте на международном фондовом рынке, прежде всего в Великобритании.

Именные облигации обращаются только на внебиржевом рынке. Федеральные облигации выпускаются федеральным консорциумом, состоящим примерно из 100 немецких и иностранных банков, активно осуществляющих операции на фондовом рынке. Немецкий Федеральный банк играет в консорциуме ведущую роль, покупая около 20 % облигаций каждого выпуска в целях осуществления интервенции на фондовых биржах. Размещение облигаций осуществляется тендерным способом по американскому методу, т. е. без посредника. Федеральные кассовые облигации являются среднесрочными долговыми инструментами, выпускаются на срок от 3 до 7 лет в безбумажной форме и существуют в форме записей в Федеральной долговой книге. Биржевой оборот этих ценных бумаг незначителен, в то время как внебиржевая торговля ими ведется достаточно активно.

В России среднесрочными государственными ценными бумагами выступают облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД) и облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом

(ОФЗ-ФД). Они обращаются сроком от 1 года до 5 лет, имеют купонный доход, определяемый в процентах от номинала, выпускаются Министерством финансов в безбумажной форме и размещаются на аукционе через уполномоченных дилеров, а вторичное их обращение осуществляется на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ).

1.3. Долгосрочные ценные бумаги (бонды) погашаются в срок от 5 до 25 лет. Они купонные. По этим облигациям проценты платятся один раз в полгода. В США к таким ценным бумагам относят облигации министерства финансов со сроком обращения от 10 до 30 лет. Они также выпускаются в бездокументарной форме и чаще всего носят оговорку о досрочном выкупе. В Германии к долгосрочным государственным ценным бумагам относятся облигации ФРГ со сроком погашения от 5 до 40 лет, являющиеся наиболее ликвидными и качественными среди всех долговых инструментов государства. Первый выпуск таких ценных бумаг был осуществлен в 1952 г. С 1972 г. они эмитируются только в безбумажной форме, их движение отражается в Федеральном долговом регистре, с номиналом, выраженным в марках. Выпускаются облигации несколько раз в год. Выплачиваемый по ним процентный доход фиксирован и не облагается налогом, что делает их привлекательными для многих инвесторов: немецких и зарубежных банков, страховых компаний, инвестиционных фондов, частных лиц, иностранных правительств и учреждений. В России на данный момент остались только облигации внешнего государственного валютного займа (ОВГВЗ), которые были выпущены в 1992 г. для оформления долгов Внешэкономбанка СССР определёнными траншами, зависящими от срока погашения конкретного выпуска (с мая 1994 г. по май 2008 г.). По этим облигациям был установлен фиксированный купонный доход, равный 3 % годовых.

2. Нерыночные ценные бумаги – это долговые обязательства, которые не обращаются на рынке. Они покупаются и погашаются, а перепродавать их нельзя. Этот вид ценных бумаг не нашел широкого распространения. Примером таких облигаций являлись облигации, которые существовали в нашей стране в советское время.

3. Облигации специальных займов выпускаются только для страховых компаний и пенсионных фондов. Осуществляется специальный целевой заем, деньги направляются на содержание государственного пенсионного фонда или фонда социального страхования. Эти облигации долгосрочные.

Покупателями государственных ценных бумаг выступают кредитно-финансовые учреждения (коммерческие банки, сберегательные, ипотечные), а также население, промышленно-торговые корпорации, иностранные инвесторы.

Первичное размещение государственных ценных бумаг может осуществляться путем аукциона, открытой продажи либо индивидуально. В мировой

практике известно *несколько способов выплаты доходов по государственным ценным бумагам.*

1. Установление фиксированного процента, не зависящего от конъюнктуры рынка.

2. Применение ступенчатой процентной ставки (как правило, используется в долгосрочных ценных бумагах). Процентная ставка привязана к сроку: чем ближе к сроку погашения, тем выше процент. Такая процентная ставка даст возможность нивелировать инфляционные последствия и получать в дальнейшем более высокие проценты.

3. Использование плавающей процентной ставки. Выплата дохода в таком виде практикуется при нестабильной экономической ситуации в стране, инфляции и позволяет инвестору и эмитенту в каждый данный момент иметь тот доход, который сложился на рынке с учётом настоящей экономической конъюнктуры. Иначе говоря, при возрастании инфляции и, соответственно, увеличении процентных ставок на рынке проценты по данной облигации также будут повышены, и наоборот, при снижении краткосрочных процентных ставок процент по данной облигации также будет снижен. Такая асимметрия дает возможность снижения риска как для инвестора, так и для эмитента. Как правило, размер процента по таким облигациям ориентируется на ставку предложения лондонского рынка ЛИБОР либо на ставку процента на данный момент в данной стране.

4. Проведение индексирования номинальной стоимости ценной бумаги. Происходит выплата купонного дохода по более высокой ставке, учитывающей уровень инфляции, что приводит к сохранению реальной стоимости вложенных в облигацию денежных средств.

5. Реализация долговых обязательств со скидкой (дисконтом) против их номинальной стоимости, т. е. облигация размещается по цене ниже номинала, а выкупается по номиналу.

6. Выплата дохода в виде выигрыша. Государство реализует облигации выигрышного займа, в соответствии с которым обязуется проводить регулярный розыгрыш выпущенных облигаций – те, кто выиграл в данном розыгрыше, получают доход по облигации и её номинальную стоимость, те же, кто не выиграл, получают лишь номинальную стоимость облигации. Выигрышный фонд образуется за счет формирования суммы, эквивалентной процентному доходу по всему займу. Однако для заинтересованности населения (а именно для них государство выпускает такой заем) доход по выигрышам бывает разным.

Как правило, государственные ценные бумаги не облагаются налогом либо имеют льготное налогообложение, что делает их более конкурентоспособными по отношению к корпоративным ценным бумагам.

Государственные ценные бумаги выпускаются министерством финансов, казначейством, государственными органами, а также учреждениями, получающими правительственную поддержку, агентствами и международными институтами. Такие ценные бумаги имеют правительственную гарантию, полную или частичную.

Муниципальные ценные бумаги – это ценные бумаги, выпускаемые местными органами власти и управления и другими местными административными единицами. Они выпускаются как средне- и долгосрочные, но с правом досрочного выкупа. Целью выпуска таких облигаций является снижение дефицита местного бюджета. Они также не облагаются налогом, что делает их привлекательными для инвесторов. Однако их надежность ниже государственных ценных бумаг, что делает их более дорогими, т. е. процент по ним более высокий. Основными инвесторами муниципальных облигаций выступают коммерческие банки, инвестиционные фонды, страховые компании и частные инвесторы.

Полуценные бумаги

Полуценные бумаги получили широкое распространение в 60-е годы XX в. и были названы так из-за того, что имели определённые ограничения по функционированию в качестве ценной бумаги, т. е. они либо не приносили доход, либо имели ограниченную сферу обращения.

Это производные ценные бумаги, которые являются вторичными по отношению к классическим ценным бумагам, – они не приносят дохода, но предполагают обмен на классическую ценную бумагу (акции или облигации), которая сможет приносить доход.

Деривативы – это производные ценные бумаги, сделки с которыми не связаны напрямую с куплей-продажей материальных или финансовых активов и которые используются для страхования рисков и извлечения дополнительной спекулятивной прибыли. К таким бумагам относят конвертируемые акции и облигации, варранты, опционы, фьючерсы, депозитарные расписки.

Конвертируемые акции и облигации входят в разряд вторичных ценных бумаг. Они выпускаются с целью обмена на настоящие акции и облигации. Они не приносят текущего дохода. От них можно получить только курсовую разницу.

Они дают право на обмен впоследствии на акции или облигации, если в данный момент свободных акций в продаже нет. Выпускаются для инвесторов, которые не определились, какие виды акций или облигаций им нужны. При этом для них существуют особые условия: например, облигация может быть обменена только на акцию и только за дополнительную плату, держатель облигации не может продать право на приобретение акции отдельно от облигации, и т. п. В нашей стране такие ценные бумаги пока не используются.

Варранты – это обязательства, оформляемые в виде ценной бумаги, дающей право на покупку другой ценной бумаги (акции или облигации) при их первичном размещении по определённой цене и продаваемые эмитентом этих ценных бумаг. Варранты дают возможность эмитенту сделать выпускаемые акции и облигации более привлекательными для инвестора, так как предоставляют право последнему купить их в будущем по более низкой цене. Срок действия варрантов чаще всего составляет от 10 до 20 лет. В России в качестве варранта выступал ваучер. Он давал право при первичном размещении акций обменять ваучер на определённое количество акций. В силу того, что в стране осуществлялась бесплатная приватизация, ваучер мог быть обменен на акции, в противном случае он мог дать право на приобретение акций по оговоренной цене. Доход варранта, как и ваучера, представляет собой курсовую маржу. Поскольку варрант, как и ваучер, имеет цену, она может вырасти (либо упасть), и эта разница и будет составлять доход.

Опцион – это контракт, дающий владельцу (держателю) право, но не обязанность купить или продать определённый актив по некоторой заранее оговоренной цене в течение определённого промежутка времени. Предметами опционных сделок в основном являются обыкновенные акции, а также фьючерсные контракты на такие активы, как: 1) долговые инструменты, например государственные облигации и векселя; 2) стандартные товары, например пшеница и золото; 3) иностранная валюта, например доллары США и др.

Основные понятия:

- колл опцион – это право купить заданное число акций по определённой цене в течение оговоренного срока или в последний день оговоренного срока, причем первое типично для американских опционов, а второе – для европейских;
- пут опцион – право продать заданное число акций по определённой цене в течение оговоренного срока или в конце оговоренного срока;
- цена опциона – это сумма, уплачиваемая покупателем опциона продавцу, т. е. лицу, выписавшему опцион за единицу актива, например акцию;
- цена исполнения – цена акции, по которой держатель опциона может купить или продать активы, например лот из 100 акций;
- дата истечения опциона – последний день, в который опцион может быть исполнен;
- непокрытый опцион – это опцион на актив, которым продавец не владеет, а покрытый опцион переставляет собой опцион на актив, которым продавец владеет;
- опцион «в деньгах» – это опцион на акцию, текущая цена которой выше цены исполнения колл опциона или ниже цены исполнения пут опциона;

- опцион «без денег» – это опцион на акцию, текущая цена которой ниже цены исполнения колл опциона или выше цены исполнения пут опциона.

Цена опциона, фиксируемая в контракте, называется страйковой ценой (ценой реализации). Опционы могут обращаться как на биржевом, так и на внебиржевом рынке. Опционы, обращающиеся на бирже, носят название котируемых опционов и реализуются путем двойного аукциона. Во внебиржевом обороте опционы реализуются на основе переговоров. Опционы являются распространенным явлением на рынке ценных бумаг и в большинстве своем выступают не столько как вторичная ценная бумага, сколько как биржевая срочная сделка, позволяющая, с одной стороны, хеджировать риск, а с другой – проводить спекулятивные операции.

Фьючерс – это контракт на покупку или продажу ценной бумаги в будущем по заранее оговоренной цене. Иначе говоря, фьючерс означает, что покупатель и продавец договариваются о приобретении ценной бумаги, например, через месяц, но цену, по которой будет приобретена эта ценная бумага, оговаривают в момент заключения сделки. В этом случае покупатель фьючерса уверен, что он сможет приобрести нужную ему бумагу в нужный срок. Фьючерс – это не право, а обязательство, и отказаться от этого обязательства нельзя, т. е. если цена на данную ценную бумагу будет ниже оговоренной в контракте, то покупатель все равно должен будет её приобрести. Фьючерсы существуют только на биржевом рынке и являются спекулятивной биржевой сделкой в большей степени, нежели вторичная ценная бумага, так как чаще всего фьючерсные контракты до поставки не доводятся.

Депозитарные расписки представляют собой ценные бумаги, выпускаемые банками или трастовыми компаниями (депозитариями), подтверждающие права собственности на ценные бумаги иностранных корпораций. Это переводные свидетельства о владении акциями иностранной компании. Обычно акции хранятся в банке компании-эмитента, а корреспондентский банк в США (или другой стране) создает депозитарные расписки, которые котируются на открытом рынке вместо акций; каждая расписка соответствует определённому количеству акций, а инвесторы уже ознакомлены с условиями эмиссии. Депозитарные расписки выпускаются в виде предъявительских сертификатов, если того требует инвестор. Однако для инвестора это влечет дополнительные расходы, и поэтому в большинстве случаев депозитарные расписки остаются в электронной форме.

Депозитарная расписка – это вторичная ценная бумага, она наделена теми же правами, что и базовая ценная бумага, но имеет хождение на зарубежных рынках. В выпуске такой ценной бумаги участвуют несколько субъектов: инвестор, готовый приобрести депозитарную расписку, брокер, осуществляющий

покупку и продажу от имени инвестора депозитарной расписки, депозитарий или депозитарный банк, в котором хранятся ценные бумаги и который занимается выпуском депозитарных расписок, кастодиальный банк – филиал или дочерняя компания депозитарного банка в другой стране, где может быть выпущена расписка.

Для погашения депозитарных расписок инвестор поручает брокеру продать их. Брокер посылает поручение другому брокеру на рынке эмитента на продажу акций, задепонированных под депозитарные расписки. Когда покупатель найден, брокер уведомляет об этом депозитарный банк, который погашает депозитарную расписку и посылает кастодиальному банку сообщение о погашении депозитарной расписки. Кастодиальный банк перерегистрирует акции на нового владельца. Депозитарный банк взимает комиссионные с брокера за погашение депозитарной расписки. Необходимо отметить, что в обычном порядке депозитарные расписки выпускаются после перерегистрации акций на депозитарный банк как номинального держателя и погашаются до перерегистрации акций на нового владельца, т. е. депозитарные расписки выпускаются под обеспечение акций.

Депозитарные расписки дают возможность эмитенту привлечь дополнительные денежные средства и подготовить почву для размещения своих акций за рубежом. Кроме того, ликвидность таких ценных бумаг возрастает на внутреннем рынке.

Наиболее распространены американские депозитарные расписки (АДР), которые существуют с 1927 г. и выпускаются американскими депозитарными банками. Первые современные АДР были изданы в 1983 г. и не регистрировались в Комиссии по ценным бумагам и биржам США. Около двух третей выпусков американских депозитарных расписок (АДР) зарегистрированы в Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг США (НАСД), а большинство остальных – на Нью-Йоркской фондовой бирже. В 1990 г. в США появилась новая разновидность АДР – ограниченные депозитарные расписки (RADR – Restricted American Depository Receipts). Они могут обращаться только среди квалифицированных институциональных покупателей, и требования к ним со стороны Комиссии минимальны.

Существуют также глобальные депозитарные расписки (ГДР), которые выпускаются всеми банками, а обращаются на европейском рынке, и европейские депозитарные расписки – ЕДР, разработанные Ситибанком и Парижской фондовой биржей в 1999 г. ЕДР предоставляют возможность использования рынка акций Европы, деноминированных в новой денежной единице – евро. Программа их выпуска направлена на полную замену обыкновенных акций, АДР и ГДР и использование более сильного спроса на финансовые инструмен-

ты на национальном рынке, в США или в Европе для увеличения акционерного капитала компании. Таким образом, ЕДР предоставляют возможность размещения финансовых инструментов на трех главных рынках.

Первой российской компанией, эмитировавшей свои ценные бумаги за рубежом, стало предприятие связи «Вымпелком» (оператор московской сотовой сети «Билайн»). Давно обращающиеся на вторичном рынке американские депозитарные расписки третьего уровня надежности на акции «Вымпелкома» (что является достаточно высоким достижением для страны с переходной экономикой) появились на Нью-Йоркской фондовой бирже в 1995 г. Крупная компания российского энергетического сектора – РАО «Газпром» в октябре 1996 г. выставила на продажу на международном рынке через андеррайтера (агента по размещению) «Морган Стэнли» 9 % своих акций, что стало примером широкомасштабного выхода российских ценных бумаг на мировую арену после распада СССР. Однако доля российских корпоративных заемщиков среди заемщиков из других стран все еще очень мала – Россия входит в число «прочих» стран, осуществляющих эмиссии депозитарных расписок.

Структура рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг неоднороден и в зависимости от эмиссии ценных бумаг подразделяется на первичный, где происходит реализация новых видов ценных бумаг, и вторичный рынок, на котором осуществляется перепродажа ценных бумаг.

В зависимости от места проведения сделок с ценными бумагами различают *биржевой рынок*, где торговля ценными бумагами происходит на фондовых биржах, и *внебиржевой рынок*, который не имеет определённого места торговли ценными бумагами и подразделяется на организованный и неорганизованный рынки. Указанные рынки, составляющие структуру рынка ценных бумаг, противостоя друг другу, взаимно дополняют друг друга. Данное противоречие обусловлено тем, что, выполняя общую функцию по торговле ценными бумагами, их обращению и мобилизации капитала, они руководствуются специфическими методами отбора и реализации ценных бумаг.

Первичный рынок

Исходным звеном функционирования рынка ценных бумаг является первичный рынок. На нем основные эмитенты (государство, муниципалитеты, промышленные компании и кредитные институты) осуществляют эмиссию и первоначальное размещение ценных бумаг, которые впоследствии либо «осядут» у инвесторов, либо перейдут на вторичный рынок. Основную роль на

этом рынке играют инвестиционные (как, например, в США, Канаде) или коммерческие банки (как, например, в ФРГ), банкирские дома, крупные брокерские компании. Однако для эффективной реализации ценных бумаг и снижения риска потерь создаются специальные эмиссионные консорциумы или синдикаты, объединяющие разные институты фондового рынка и различных инвесторов. Как правило, при помощи эмиссионных консорциумов размещаются крупные партии ценных бумаг. Если новый выпуск ценных бумаг оказывается слишком большим для инвестиционного банка, он обращается к другим банкам с целью сформировать эмиссионный синдикат или консорциум и объединить усилия по размещению выпуска. Эмиссионные консорциумы могут действовать по принципу «раздельного счета», когда его участники несут ответственность в пределах своего участия и выделенной им доли выпуска. Действуя согласно данному принципу, участники консорциума несут коллективную, совместную ответственность за размещение всего выпуска пропорционально размеру своего участия, однако договор о размещении ценных бумаг заключается между эмитентом и инвестиционным банком, который и формирует консорциум. При этом основная ответственность перед эмитентом лежит на данном банке.

Например, в ФРГ на первичном рынке государственных ценных бумаг 25–40 % общего объема эмиссии размещает Федеральный консорциум, получая за это консорциальное вознаграждение в размере 0,875 %, остальная часть реализуется путем тендерного размещения, осуществляемого федеральными земельными банками при содействии Бундесбанка. Федеральный консорциум был образован в 1952 г. при содействии Центрального банка ФРГ – Бундесбанка. В него входят Бундесбанк, государство, Управление федеральными долгами, важнейшие банки.

Таким образом, первичный рынок – это рынок первых и повторных эмиссий ценных бумаг, на котором осуществляется их первоначальное размещение среди инвесторов. На первичный рынок приходят все ценные бумаги, которые в дальнейшем частично остаются в руках инвесторов, но большей частью уходят на вторичный рынок, где перелаются из рук в руки. Первичный рынок имеет свои *особенности*.

1. Он внебиржевой, т. е. торговля ценными бумагами идет вне биржи. Исключение составляют первичные рынки Германии, Франции и России, где первичное размещение ценных бумаг осуществляется на бирже. В частности, в Германии все виды ценных бумаг, за исключением еврооблигаций, первично размещаются на официальном биржевом рынке (amtlicher Handel), а обыкновенные акции реализуются на регулируемом рынке.

2. На первичном рынке представлена наиболее полная информация об эмитенте, позволяющая сделать обоснованный выбор вида ценной бумаги для вложения денежных средств. Открытости информации подчинено все, что происходит на первичном рынке: подготовка проспекта эмиссии, его регистрация и контроль государственными органами с позиций полноты представленных данных, публикация проспекта и итогов подписки и т. д.

3. Это оптовый рынок: ценные бумаги продаются на нем только крупными партиями.

4. На этом рынке могут присутствовать только крупные инвесторы – инвестиционные банки и компании, коммерческие банки и ряд других.

5. Это, как правило, рынок без посредников (брокеров и дилеров), а если они есть, то это только банки.

6. На этом рынке в настоящее время в основном преобладают облигации. Это связано с тем, что в связи со снижением объёма контрольного пакета акций предприятия не заинтересованы в увеличении эмиссии акций и предпочитают привлекать денежные ресурсы за счет заемных средств.

Первичный рынок имеет собственные методы размещения, среди которых наиболее известными являются следующие.

1. Андеррайтинг. Это среднесрочный договор между эмитентом и инвестиционным банком о размещении ценных бумаг. Наибольшее распространение получил в США, Англии, Канаде (где есть инвестиционные банки, осуществляющие свою деятельность на рынке ценных бумаг). В России он также нашел свое применение. Существуют три вида договора андеррайтинга.

1.1. *Эмитент ценной бумаги заключает договор с инвестиционным банком*, и на основании этого договора банк консультирует эмитента по вопросам эмиссии (о сроках эмиссии, размере, проспекте, рекламе и т. д.) и размещения ценных бумаг. Эмитент оставляет за собой право самому распределить ценные бумаги в течение определённого срока, а затем, по истечении срока, инвестиционный банк приобретает не размещенные эмитентом ценные бумаги и размещает их на вторичном рынке. За это банк имеет комиссионное вознаграждение.

Такой метод размещения выгоден для эмитента, так как он, с одной стороны, может сам разместить пакет ценных бумаг по курсовой цене, а с другой стороны, уверен в реализации всего эмитированного пакета ценных бумаг и привлечения соответствующей, необходимой суммы денежных средств. Банку это также выгодно, так как он имеет вознаграждение от эмитента, а за последующую реализацию ценной бумаги получает курсовую маржу как разницу между приобретением ценных бумаг у эмитента и их реализацией на рынке. Как правило, такой вид андеррайтинга используется, когда акции компании уже востребованы инвесторами и нет особых проблем с их реализацией.

1.2. *Инвестиционный банк берет на себя обязательство либо выкупить ценные бумаги, либо предоставить равноценный кредит эмитенту (равный номинальной стоимости выпущенных ценных бумаг).* В данном случае эмитент сразу получает всю необходимую сумму денежных средств и направляет её в производство, что не приводит к перерыву в производственном цикле и, соответственно, увеличивает оборачиваемость капитала. Банк за это получает комиссионное вознаграждение.

Однако если в первом случае эмитент не занимается реализацией ценных бумаг, то во втором случае, получив кредит, эмитент направляет эти деньги в производство, а сам продолжает заниматься реализацией собственных ценных бумаг. Он реализует их по курсовой стоимости, за что получает учредительскую прибыль (разницу между курсовой стоимостью и номиналом) и из нее выплачивает проценты по кредиту. При таком договоре обязательство по консультированию и помощи в эмиссии ценных бумаг также берет на себя банк, за что и получает комиссионное вознаграждение.

Такой вид договора подписывают, как правило, эмитенты, не уверенные в быстрой реализации ценных бумаг и предпочитающие сразу получить деньги и возместить расходы, связанные с эмиссией, за счет возрастания прибыли предприятия.

1.3 *Инвестиционный банк не берет на себя обязательств по выкупу ценных бумаг у эмитента, а обязуется помогать в размещении ценных бумаг, чтобы они были проданы в кратчайшие сроки.* В этом случае банк проводит активную рекламную кампанию, более ответственно подходит к срокам и условиям эмиссии ценных бумаг, получая за это комиссионное вознаграждение. Такой договор заключается, если у эмитента нет жёсткой необходимости в привлечении денежных средств в сжатые сроки, так как в этом случае он получает не только номинальную, необходимую сумму денежных средств, но и учредительскую прибыль, за вычетом комиссионного вознаграждения.

2. **Публичный метод.** При этом методе банк занимается организаторской работой, помогает эмитенту размещать ценные бумаги, ставя всех в известность о предстоящем размещении ценных бумаг. За это он получает комиссионное вознаграждение. Эмитент сам размещает ценные бумаги, поэтому курсовая разница достается ему в виде учредительской прибыли.

Публичное размещение ценных бумаг – это процесс размещения ценных бумаг на рынке с целью привлечения внешнего капитала для реализации намеренных компанией планов собственного развития. Оно бывает:

- первичное, когда размещается первый выпуск ценных бумаг, когда происходит либо появление новой компании, либо превращение закрытого акционерного общества в открытое;

- вторичное, когда осуществляются последующие эмиссии ценных бумаг;
- второстепенное вторичное, в процессе, которого происходит продажа собственных ценных бумаг при закрытии компании.

Публичное размещение осуществляется в форме подписки, свободной продажи и тендера, частное размещение предполагает свободную продажу ценных бумаг. Размещение в форме подписки осуществляется путем твердого установления цен и методом bookbuilding.

В первом случае цена продаж устанавливается перед началом подписки и действует в течение всего её срока, инвесторам остается лишь определить количество и стоимость покупаемых ценных бумаг. Если в ходе подписки эмиссия будет исчерпана, подписка может быть досрочно прекращена.

Во втором случае в процесс установления цен вовлекаются инвесторы. В эмиссионном проспекте обозначаются ценовые пределы для предложений на подписку, а инвесторы должны определить количество покупаемых ценных бумаг и предложить свою цену. Конечная цена подписки устанавливается эмитентом после анализа всех предложений. Преимущественные права на покупку ценных бумаг обычно получают долгосрочно ориентированные инвесторы.

Свободная продажа связана с обязательным опубликованием эмиссионного проспекта, но курс ценной бумаги остается свободным и устанавливается соотношением спроса и предложения.

Тендерный метод предполагает публичное размещение с помощью проведения аукционов. Данный метод получил распространение во всех странах.

3. Аукцион – это способ продажи ценных бумаг в виде публичного торга, проводимого в заранее установленном месте и в заранее обозначенное время с правом предварительного ознакомления с ценными бумагами (предоставляется информация как об эмитенте, так и о проспекте данной эмиссии). Ценные бумаги на аукционе продаются лотами тому инвестору, который предложит самую высокую цену.

В процессе аукциона аукционист (лицо, проводящее аукцион) объявляет потенциальным покупателям о начальной, стартовой цене (номинале ценной бумаги). Затем инвесторы предлагают свои цены, по которым они готовы купить данную ценную бумагу. Торг продолжается до тех пор, пока не будет названа максимальная цена. Такой аукцион является повышающим и носит название «английский аукцион». Помимо этого встречается и понижающий аукцион, так называемый «голландский», на котором торги начинаются с максимальной цены и ведутся с её понижением (ценная бумага будет продана по первой предложенной цене). При падении цены ниже номинала аукцион считается несостоявшимся и лот снимается с продажи. Различают количественный аукцион, когда инвестору требуется указать только сумму, на которую он собира-

ется приобретать ценные бумаги, и процентный аукцион, на котором инвесторы должны указать ставку процента, на условиях получения которых они согласны инвестировать свой капитал. Инвестор вправе подать несколько заявок, а эмитент устанавливает минимальный курс и минимальный процент. Однако окончательно курс и процент определяются в ходе аукциона. При аукционной продаже роль банка состоит в том, что он помогает организовать и провести аукцион.

4. Частный метод (прямой) – это непосредственное размещение новых выпусков ценных бумаг среди ограниченного круга инвесторов, которые заранее известны без предварительной подписки. Такое размещение осуществляется в форме свободных продаж. Банк используется как помощник, но эмитент сам выбирает инвесторов, сам их оповещает. Банк помогает организовать эмиссию, может представить кандидатуры инвесторов. Широко используется в США, Канаде, Японии, России, в Европе используется реже.

5. Новая технология. Данный метод предполагает самостоятельную эмиссию и размещение ценных бумаг без привлечения банков. Корпорации создают в своей структуре фондовый отдел, который занимается выпуском и размещением ценных бумаг на первичном рынке. К этому методу прибегают только крупнейшие корпорации, ценные бумаги которых не нуждаются в рекламе и быстро размещаются. В этом случае расходы на содержание фондового отдела значительно ниже комиссионного вознаграждения, которое было бы заплачено банку, прежде всего потому, что объёмы выпусков достаточно значительны, а комиссионное вознаграждение представляет собой определённый процент от выпуска, следовательно, комиссионное вознаграждение очень высоко, но при этом отдача достаточно низка. Данный метод получил распространение пока только среди корпораций США.

Процедура реализации ценных бумаг на первичном рынке включает в себя два этапа.

1. На первом этапе ведутся переговоры банка с эмитентом относительно вида, объёма и условий эмиссии, заключается эмиссионный договор, разрабатывается реклама. Особое значение на этом этапе имеет разработка проспекта эмиссии, учёт в нем всех необходимых данных, отражение правильной и полной информации о ценных бумагах и эмитенте, так как если в проспекте эмиссии указаны неправильные данные об эмитируемых бумагах, ответственность за это несут издатели проспекта и лицо, давшее поручение на его издание.

2. На втором этапе происходит так называемое «перенятие» ценных бумаг, когда конкретный институт рынка, чаще всего консорциум или банк, «перенимает» на себя ответственность по сбыту ценных бумаг и соответствующие риски, которые определяются эмиссионным договором. Для первичного рынка характерны три вида «перенятия» эмиссии:

- полное, когда банк покупает у эмитентов все выпущенные ценные бумаги и становится их собственником, при этом эмитент получает полный стоимостной эквивалент эмиссии ценных бумаг;
- комиссионное, когда банк за определённое комиссионное вознаграждение получает от эмитента ценные бумаги на реализацию, а эмитент – деньги после полной реализации ценных бумаг;
- представительское, когда банк берет на себя организацию эмиссии и продажу ценных бумаг, осуществляя эти операции от имени эмитента и за его счет; эмитент при этом получает выручку от продажи ценных бумаг.

Первичный рынок всегда был и остается достаточно неопределённым и капризным. Акции и облигации могут распространяться не так активно, как хотелось бы. Возможно возникновение осложнения в эффективности предприятия-эмитента, курсы ценных бумаг могут начать снижаться. А поэтому риск гарантов может стать очень большим.

Устойчивость первичного рынка во многом будет зависеть от брокеров и дилеров на вторичном рынке, их способности «зафиксировать цену», т. е. придать ей стабильность, не допускать её резких колебаний, чтобы был стабильный спрос на ценные бумаги на первичном рынке. Первичный рынок при всей его организованности всегда сохраняет потенциальную угрозу потери равновесия и стабильности. В то же время именно на первичном рынке осуществляется мобилизация денежного капитала и инвестирование его в экономику. Первичный рынок не только обеспечивает увеличение накопления в масштабе национальной экономики, но и распределяет свободные денежные средства по отраслям и сферам экономики. Критерием такого размещения в условиях рыночной экономики служит доход, т. е. свободные денежные средства направляются в те сферы хозяйства, которые обеспечивают максимальный доход.

Первичный рынок выступает средством создания эффективной с точки зрения рыночных критериев структуры национальной экономики, поддерживает пропорциональное развитие хозяйства при сложившейся в данный момент норме прибыли по отдельным предприятиям и отраслям, будучи фактическим регулятором движения долгосрочного ссудного капитала. В значительной степени он определяет размеры накопления и инвестиций в стране, а также темпы, масштабы и эффективность национальной экономики.

В России первичный рынок сформировался в 1992 г. При этом образовался он как внебиржевой рынок, связанный с приватизацией экономики и выпуском приватизационного чека (ваучера), и к середине 90-х годов XX в. был представлен преимущественно акциями, размещающимися путем открытой или закрытой подписки, посредством фондовых магазинов, отделений связи, банков и других каналов.

В настоящее время первичное размещение ценных бумаг в России осуществляется либо непосредственно эмитентом, либо с помощью фирмы-посредника – профессионального участника рынка ценных бумаг. При этом основная часть выпусков размещается именно самим эмитентом, что связано с недостаточностью средств для привлечения посредника, опыта организации внебиржевой торговли у профессиональных участников. Помимо этого в России организовано и осуществляется биржевое первичное размещение ценных бумаг. Однако это в большей степени касается государственных ценных бумаг. Их размещение осуществляется на аукционах при посредничестве Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ).

Вторичный рынок

Вторичный рынок – это рынок, на котором обращаются ранее эмитированные ценные бумаги. Основная часть ценных бумаг, приобретенных на первичном рынке, возвращается на рынок, так как была приобретена не в целях инвестирования, а для получения курсовой разницы.

Эти ценные бумаги продаются уже на вторичном рынке. Вторичный рынок поглощает большие объёмы ценных бумаг, и оборот вторичного рынка значительно преобладает над первичным, так как одна и та же бумага может покупаться и продаваться много раз.

Участниками вторичного рынка являются инвесторы и посредники. Основными посредниками являются брокеры и дилеры. На этом рынке уже нет эмитентов, они вновь могут появиться только как покупатели собственных ценных бумаг.

Для вторичного рынка характерны *ликвидность*, т. е. возможность успешной и обширной торговли, способность поглощать значительные объёмы ценных бумаг в короткое время при небольших колебаниях курсов ценных бумаг и низких издержках.

К основным функциям вторичного рынка относятся перераспределение собственности, страхование рисков и спекулятивные операции. В силу этого на вторичном рынке преобладающее значение имеет покупка-продажа акций.

Вторичный рынок подразделяется на *биржевой (фондовый) рынок* и *внебиржевой рынок*.

Биржевой рынок

Биржевой вторичный рынок представлен фондовыми биржами, которые имеются в любой стране. В настоящее время в мире насчитывается около 200 фондовых бирж, объединенных в Международную федерацию фондовых бирж.

Так, например, в США насчитывается 12 фондовых бирж, из них крупнейшей является Нью-Йоркская фондовая биржа, на которую приходится до 84 % оборота всех бирж. Небольшие по размеру биржи носят региональный характер и осуществляют в основном котировку акций местных компаний небольших размеров. Особенностью сети фондовых бирж США является то, что здесь в основном ведутся операции с ценными бумагами старых выпусков (акциями, частными и государственными облигациями). При этом доля операций с государственными ценными бумагами весьма незначительна.

В Англии существует Лондонская фондовая биржа, появившаяся из слияния 22 фондовых бирж, которые превратились в отдельные торговые площадки. Эта биржа считается одной из старейших бирж (образовалась в 1773 г.). Она акционерная, и в основном на ней осуществляются срочные сделки и сделки с иностранными ценными бумагами (более 40 %), в частности с акциями зарубежных эмитентов и еврооблигациями, а также кассовые сделки с корпоративными и государственными облигациями. Членами биржи могут быть банки и другие финансовые учреждения, и том числе и иностранные.

В Германии биржевой рынок представлен 8 фондовыми биржами, находящимися в Берлине, Бремене, Франкфурте-на-Майне, Дюссельдорфе, Гамбурге, Ганновере, Мюнхене, Штутгарте. Основной оборот ценных бумаг приходится на Франкфуртскую биржу. Эта биржа в 1992 г. стала первым открытым акционерным обществом, объединив в себе Франкфуртскую биржу, Немецкую фьючерсную биржу, Объединения ссудных касс и Центрального банка данных по ценным бумагам, Немецкий биржевой клиринговый центр и Немецкий центральный депозитарий. Все фондовые биржи в Германии, кроме Франкфуртской биржи, *государственные*. Они созданы местными органами власти и управляются торговыми палатами или торговыми ассоциациями.

Во Франции существуют 8 государственных бирж: в Париже, Лионе, Бордо, Лилле, Марселе, Нанси, Нанте, Тулузе. Крупнейшая – Парижская биржа, на которую приходится до 95 % оборота ценных бумаг. Она также государственная, во главе её стоит биржевой комитет, который избирается брокерами, а утверждается правительством. Парижская биржа выступает как первичный и вторичный рынок и подразделяется на три основных сегмента – официальный («паркет»), неофициальный («кулиса») и свободный рынок. На официальном рынке сделки заключают и оформляют брокеры под залог в определённом размере. Неофициальный рынок действует как объединение банкиров и носит название банковского рынка. Свободный рынок базируется на ценных бумагах, которые не допускаются на первые два рынка; сделки на нем совершают любые физические и юридические лица. На фондовых биржах Франции обращаются в

основном акции частных компаний и облигации государственных займов и осуществляются как кассовые, так и срочные сделки.

В Японии имеются 8 фондовых бирж. Они расположены в городах Токио, Осака, Саппоро, Нагоя, Киото, Хиросима, Фукуока, Ниигата. Крупнейшая из них – Токийская биржа (на её долю приходится до 80 % совокупного биржевого оборота), которая является самой молодой (появилась после Второй мировой войны). Она акционерная. В обороте преобладают акции частных компаний при небольшой доле долговых обязательств с фиксированным доходом, а с 1974 г. на нее были допущены иностранные инвесторы, и в настоящее время она занимает второе место в мире по обороту ценных бумаг. В основном на ней осуществляются кассовые сделки, а количество срочных сделок ограничено. На Токийской фондовой бирже выделяются две секции основного рынка: первая осуществляет котировку акций крупнейших корпораций, а на второй котируются акции менее известных компаний. Для акций, не котирующихся на основном рынке, на бирже существуют специальные альтернативные рынки.

Россия относится к странам с полицентрической системой фондовых бирж. В стране насчитывается 10 бирж и 49 фондовых площадок. Крупнейшей фондовой биржей является Российская торговая система (РТС), которая была создана в 1995 г. как главный вторичный внебиржевой рынок страны с целью объединения разрозненных региональных рынков в единый организованный рынок ценных бумаг России. Изначально в рамках РТС функционировал лишь рынок акций с расчетами в валюте. В настоящее время группа РТС объединяет рынки, различающиеся как по обращающимся инструментам, так и по системе организации торговли и расчетов. В их числе:

- классический рынок РТС – торги в неанонимном режиме без депонирования активов;
- рынок акций ОАО «Газпром» – рынок, на котором организатором торговли является некоммерческое предприятие «Фондовая биржа «Санкт-Петербург», а некоммерческое предприятие «Фондовая биржа «РТС» осуществляет функции клирингового центра;
- биржевой рынок ОАО «фондовая биржа «РТС» – торги в анонимном режиме по технологии «поставка против платежа» со 100 %-ным предварительным депонированием активов (ОАО «Фондовая биржа «РТС» – организатор торговли, НП «Фондовая биржа «РТС» – клиринговый центр).
- FORTS – фьючерсы и опционы в РТС с расчетами в рублях; RTS Board – система индикативного котирования акций, не допущенных к обращению в РТС;
- НКС-Векселя – система индикативного котирования векселей российских компаний.

РТС стремится предоставить всем участникам финансового рынка, включая частных российских инвесторов, широкий спектр возможностей для реализации самых разных инвестиционных стратегий и получения оперативной информации о состоянии рынка. Инвесторы, работающие в РТС, заключают сделки с акциями, облигациями, фьючерсами и опционами в режиме реального времени с расчетами в рублях РФ и в иностранной валюте, в том числе с использованием систем интернет-трейдинга.

В РТС разработана уникальная для России система электронного документооборота, способствующая снижению рисков и стоимости операций с финансовыми инструментами.

Информация о торгах в РТС – важнейший источник данных о состоянии российского рынка ценных бумаг, поскольку именно эта площадка обслуживает значительную долю иностранных и российских портфельных инвестиций в акции российских компаний.

РТС – общепризнанный центр ценообразования по ценным бумагам широкого круга эмитентов. Информация о котировках и сделках в РТС транслируется по всему миру через крупнейшие системы финансовой информации REUTERS, Bloomberg и другие.

Таким образом, необходимость и роль биржи заключается в том, что она способствует накоплению капитала, его распределению и перераспределению, а также контролю за инвестициями.

Внебиржевой (уличный) рынок

Вторая значительная часть вторичного рынка ценных бумаг представлена внебиржевым (уличным) рынком, охватывающим операции с ценными бумагами, совершаемые вне фондовой биржи. Появление уличного рынка было обусловлено несколькими обстоятельствами.

1. Ограниченность по приему к котировке ценных бумаг на фондовой бирже. Для того чтобы попасть на биржу, ценные бумаги должны пройти листинг – так называемый доступ к торгам. При этом допускаются на биржу только те ценные бумаги, эмитенты которых отвечают определенным, достаточно строгим критериям. В результате основная масса ценных бумаг мелких и средних инвесторов не может быть допущена к торговле на бирже, что приводит к необходимости поиска других мест торговли, которым и стал для них уличный рынок.

2. Относительно высокие проценты комиссионного вознаграждения за услуги биржи, что не всегда доступно для мелких инвесторов, и они также предпочитают осуществлять сделки на внебиржевом рынке.

3. Монополизация членства на бирже. На бирже могут осуществлять сделки только члены биржи, а стать ими достаточно сложно, так как существует ряд серьёзных требований к ним (о которых говорилось выше) и из-за высоких взносов, не дающих возможности мелким инвесторам самостоятельно торговать на бирже, а осуществлять сделки посредством обращения к членам биржи достаточно дорого, мелкие инвесторы постарались найти другое, более выгодное и удобное для них место торговли, чем и стал вторичный рынок.

Вторичный внебиржевой рынок в настоящее время подразделяется на две большие части:

- организованный рынок;
- неорганизованный рынок.

Организованный рынок представляет собой вторичный внебиржевой рынок, находящийся под контролем со стороны профессиональных участников рынка ценных бумаг, прежде всего дилеров и брокеров.

В настоящее время торговля на организованном рынке осуществляется через электронные терминалы и электронные коммуникационные сети. Самые популярные из них – ISLAND, INSTINET, REDI, ARCHIPELAGO, BLOOBERG, BRUT. Как правило, на этом рынке осуществляется оптовая торговля, но минимальная партия меньше, чем на бирже. Оборот на этом рынке очень большой и превышает оборот на бирже в несколько раз, что связано с высокой скоростью осуществления сделок и с низкими комиссионными.

В настоящее время в ряде стран внебиржевые рынки по объёму своих операций иногда близки к фондовым биржам. В США, например, в ряде случаев сделки по системе НАСДАК превышали обороты Нью-Йоркской биржи, но по объёму капитализации первая уступает второй.

Во внебиржевой схеме торговая система не является участником сделки, а служит лишь местом, где фиксируется по определённым правилам факт совершения сделки между двумя участниками. Торговая система в данном случае выступает не как участник, а в определённом смысле как независимый арбитр при совершении этой сделки.

Центральную роль в структуре организации внебиржевого рынка играют система правил торговли, контроля за их выполнением и меры дисциплинарного воздействия, осуществляемые организатором внебиржевой торговли.

Наибольшее развитие внебиржевой рынок получил в США, где преобладающее большинство сделок с государственными ценными бумагами производится через компьютерные экраны или с помощью телефонов, телексов и без биржевых посредников.

Внебиржевой рынок Германии представлен свободным рынком. Этот рынок не регулируется биржевым законодательством, но подлежит надзору со

стороны Немецкого биржевого совета, который устанавливает несколько обязательных требований допуска ценных бумаг к торгам. На нем осуществляется торговля следующими видами ценных бумаг:

- бумагами, не допущенными к торговле на биржевом рынке;
- бумагами регионального значения;
- бумагами, эмитенты которых не выполнили предписаний официальной и регулируемой торговли;
- бумагами недавно основанных компаний;
- иностранными ценными бумагами.

В Японии такая автоматизированная система внебиржевого оборота начала действовать в 1984 г., в Канаде – в 1985, в Сингапуре – в 1987 г. В России тоже существует система электронных торгов (на территории ММВБ). Основная часть торгов также происходит через уличный рынок.

Неорганизованный рынок – это рынок, который не предполагает оптовой продажи; на нем может продаваться любое количество ценных бумаг, так как он рассчитан на мелких инвесторов. Посредников на этом рынке, как правило, не существует.

Такие рынки на данный момент существуют во всех странах, однако их роль с развитием организованного рынка все в большей степени снижается.

Неорганизованный рынок в ФРГ предполагает такую форму торгов, как торговля «по телефону» (в США такой рынок носит название «рынок через прилавки»). На этом рынке присутствуют мелкие инвесторы, которые стремятся приобрести небольшие партии. Это может происходить в фондовых магазинах, банках, на почте, и т. д. На этот же рынок могут попадать все ценные бумаги как мелких и средних, так и крупных компаний.

Российский неорганизованный внебиржевой рынок представлен так называемыми «брокерскими площадками».

Этот своеобразный вариант «телефонного» внебиржевого рынка представляет собой следующую систему: институциональные брокеры, официально работающие на бирже, получая заказы от своего клиента, не выставляют котировку в соответствующую систему, а обращаются к «телефонному» маклеру, с тем чтобы он подыскал приемлемого контрагента на сделку.

Особенно оживляется торговля через «площадки» в периоды биржевых кризисов, когда из-за обвалов фондовых рынков и резкого падения значения фондовых индексов официально действующие биржевые и внебиржевые площадки закрываются, торговля полностью уходит из-под контроля органов государственной власти и организаторов торговли и перетекает на «телефонный» рынок.

Маклеры «брокерских площадок» ищут сами или предлагают заказчику уже имеющиеся заявки, сводят контрагентов между собой, а за подобного рода услуги берут комиссионные. Такого типа брокерских «телефонных» рынков достаточно много, они известны, и объёмы торговли, проходящие через них, гораздо меньше, чем в РТС, однако сопоставимы с объёмами торгов на Московской фондовой бирже.

Таким образом, уличный рынок существует во всех странах и дополняет биржевой рынок. Выделение внебиржевого рынка означает создание нового канала финансирования средних и мелких предприятий через рынок ценных бумаг. Уличный рынок служит дополнительным источником получения средств для крупных компаний, которые, не сумев перепродать свои акции на бирже, сбрасывают и продают их на уличном рынке.

Глава 10. Финансовая система государства.

Финансовая политика

10.1. Сущность и функции финансов

Термин *financia* возник XIII–XV вв. в торговых городах Италии и сначала обозначал любой денежный платеж. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений между населением и государством, основанных на образовавшихся государственных фондах денежных средств. Данный термин отражал, во-первых, денежные отношения между двумя субъектами, то есть деньги выступали материальной основой существования и функционирования финансов (где нет денег, не может быть финансов). Во-вторых, субъекты обладали разными правами в процессе этих отношений: один из них (государство) обладал особыми полномочиями. В-третьих, в процессе этих отношений формировался общегосударственный фонд денежных средств – бюджет. Следовательно, можно отметить, что эти отношения носили фондовый характер. В-четвертых, регулярное поступление средств в бюджет не могло быть обеспечено без придания налогам, сборам и другим платежам государственно-принудительного характера, что достигалось посредством правовой нормотворческой деятельности государства, создания соответствующего фискального аппарата.

Финансы (фр. *finance* от лат. *financia* – доход, платеж) возникли в условиях регулярного товарно-денежного обращения в связи с развитием государства и его потребностей в ресурсах. Понятие «финансы» непосредственно связано с термином «деньги». Однако это не идентичные категории. Деньги являются обязательным условием существования финансов. Однако финансы отличаются от денег, как по содержанию, так и по выполняемым функциям.

Деньги – это строго определённая экономическая категория с чётко выраженной сущностью и функциями, особый товар, служащий всеобщим эквивалентом.

Финансы – это определённые экономические отношения, возникающие в момент движения денег, когда происходит их передача или перечисление наличным или безналичным путем.

Деньги, возникшие как форма проявления товарных ценностей, связанная с их обменом, обретая затем самостоятельную жизнь, собственное движение, делятся на части, распределяются и перераспределяются, переходят из рук в руки, меняют свое назначение. Протекание этих процессов связано с особой формой отношений между экономическими субъектами, именуемой денежны-

ми отношениями. С этих позиций финансы представляют денежные отношения, связанные с образованием распределения и перераспределения, накопления и использования денежных средств. Движение и распределение денег порождают финансы как особую форму экономических отношений.

Следовательно, финансовые отношения – это, прежде всего, денежные отношения. Однако не все денежные отношения могут рассматриваться как финансовые. Сфера денежных отношений шире финансовых отношений. Финансы выражают лишь такие денежные отношения, которые связаны с формированием и использованием фондов денежных средств субъектов хозяйствования и государства, т. е. централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Источниками указанных фондов являются валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход.

Будучи многогранным, многосторонним понятием, финансы как единый термин аккумулируют в себе три характеризующих их качества.

Во-первых, под финансами понимают деньги и денежные средства, используемые как один из видов экономических ресурсов, необходимый для производства и потребления. Экономические ресурсы в натуральной форме первоначально представлены в виде денежных средств, на которые приобретаются, обмениваются трудовые и природные ресурсы, средства производства. Соответственно, денежную форму ресурсов производства и потребления именуют финансовыми ресурсами. Будучи одним из основных факторов производства, они известны под названием «денежный капитал».

Вторая сторона финансов связана с широко распространенным термином «финансирование», понимаемым как обеспечение необходимыми денежными средствами. В этом смысле, когда мы говорим «финансы», то имеем в виду: источники, объёмы, виды и способы обеспечения экономических субъектов (государств, предприятий, предпринимателей, домашних хозяйств, регионов, социально-экономических программ) - финансовыми ресурсами. Здесь, на первый план выходят потребности тех или иных сфер (секторов экономики, производственных звеньев, производителей и потребителей) - в денежных средствах для удовлетворения своих потребностей и потоки денежных средств, призванных удовлетворить эти потребности.

Финансы представляют собой инструмент обеспечения потребностей в денежных средствах путем придания определённого направления денежным потокам. Естественно, что придание направленности движению денежных средств опирается на представление о потребности в них, присущее обладателю этих средств.

Третья, определяющая сторона финансов, которая лежит в основе их выделения как самостоятельной категории, заключена в том, что *финансы представляют собой распределительные отношения*.

Распределение стоимости созданного продукта или национального богатства, осуществляемое в виде разделения на части денежного дохода, происходит и на государственном уровне, и на уровне предприятий, фирм, предпринимательской деятельности. При этом возникает система распределительных отношений, которые в обобщенном смысле и называют *финансами, или финансовыми отношениями*.

Финансы (finance) – это наука о том, каким образом люди управляют расходом и поступлением дефицитных денежных ресурсов на протяжении определённого *периода времени*. Финансовые решения характеризуются тем, что расходы и доходы: 1) разнесены во времени; 2) как правило, не могут быть точно предсказаны ни теми, кто принимает решения, ни кем-либо другим. Так, например, оценивая возможности для основания своего ресторана, вам надо будет максимально точно оценить все затраты (на обустройство помещения и покупку кухонных плит, столов, стульев и, даже, маленьких бумажных зонтиков для украшения экзотических напитков) – словом, для приобретения всего необходимого и на определённые выгоды (т. е. вашу будущую прибыль), которые вы рассчитываете получить спустя несколько лет.

Сущность финансов, закономерности их развития, сфера охватываемых ими товарно-денежных отношений и роль в процессе общественного воспроизводства определяются экономической моделью общества, природой и функциями государства.

Многообразные взаимосвязи в процессе общественного воспроизводства опосредствуются деньгами. При этом деньги обособляются от обращения товаров и совершают относительно самостоятельное движение. В результате данного движения образуются: 1) фонды денежных средств государства, фирм и населения; 2) собственно-денежное обращение. С движением денежных фондов и связано понятие финансов как особой формы экономических отношений.

Финансы прямо и непосредственно связаны с функционированием денег. Однако сущность финансов составляют не деньги сами по себе и даже не денежные фонды, а те экономические отношения, которые возникают в процессе движения денежных фондов. Сказанное позволяет дать следующее определение финансов: «Финансы есть совокупность экономических отношений, опосредствующих образование распределения и использования фондов денежных средств в процессе расширенного воспроизводства».

Необходимость финансов обусловлена наличием товарно-денежных отношений. При товарном производстве и развитом рыночном обмене создание и распределение продукта происходит в двух формах: натурально-вещественной и стоимостной. Стоимостная форма движения порождает определённые денежные фонды,

которые опосредствуют движение продукта в натурально-вещественной форме. Иначе говоря, переход продукта из производства в потребление совершается лишь через образование распределения и использования соответствующих денежных фондов. Возникающие при этом денежные, экономические отношения и составляют сущность финансов. Отсюда следует, что финансы представляют собой объективно необходимую категорию воспроизводства.

Однако было бы неправильно считать, что финансы охватывают всю совокупность денежных отношений. Денежные отношения в целом шире финансов. Финансы охватывают только такие денежные отношения, которые связаны с движением фондов денежных средств, а именно доходов и накоплений. Иные денежные отношения выходят за рамки финансов. В совокупность финансовых отношений, например, не входит - денежный учёт и контроль над всеми видами затрат (измерение в денежной форме произведенной продукции, калькулирование себестоимости, купля и продажа товаров через систему торговли, учёт и хранение денежной выручки, регулирование денежного обращения и т. д.). Складывающиеся при этом денежные отношения имеют свою собственную, не финансовую специфику.

Полное раскрытие сущности финансов требует выяснения не только их понятия и необходимости, но и их общественного назначения, т. е. их функции. Совокупность функций характеризует финансы всесторонне и, следовательно, полностью раскрывает их сущность.

Финансы выполняют две основные функции: распределительную и контрольную. Эти функции осуществляются параллельно, поскольку каждая финансовая операция включает, с одной стороны, распределение общественного продукта и национального дохода, с другой стороны, контроль за этим распределением.

«Распределительная» функция финансов связана с распределением и перераспределением совокупного общественного продукта и национального дохода. Данную функцию следует понимать не в том смысле, что финансы сами по себе распределяют продукт, а в том, что финансы лишь опосредствуют распределение созданного продукта. Следует сказать так: распределение натурально-вещественного состава продукта совершается посредством распределения фондов денежных средств. В соответствии с распределением денежных фондов (доходов и накоплений) между государством, фирмами и населением происходит и распределение созданного продукта в натуре.

Финансы опосредствуют формирование и использование как первичных, так и вторичных (конечных) доходов в составе национального дохода. Распределение и перераспределение национального дохода с помощью финансов осуществляется двумя методами.

Финансово-бюджетный метод. Он применяется при изъятии доходов в бюджет и выдаче средств из бюджета в безвозвратном порядке. *Первичное распределение* осуществляется по месту создания национального дохода, т. е. в сфере материального производства.

Предположим, что предприятие получило выручку от реализации. Это обезличенная денежная сумма. Распределение этой денежной массы происходит посредством финансирования на основе ряда параметров устанавливаемых государством: ставки, нормы, тарифы, платежи, отчисления и т. п. В результате первичного распределения национального дохода среди участников материального производства, образуются следующие виды доходов: зарплата рабочих, служащих, доходы фермеров, крестьян, других категорий работников, занятых в сфере материального производства, и доходы предприятий сферы материального производства.

Однако, доходы, образуемые в результате первичного перераспределения, не образуют общественных денежных фондов, которые необходимы для развития приоритетных отраслей народного хозяйства: обеспечения обороноспособности страны, удовлетворения социальных и образовательных потребностей населения.

Поэтому необходимо дальнейшее распределение или перераспределение национального дохода, связанное с наличием непроизводственной сферы, в которой национальный доход не создается (это просвещение, здравоохранение, социальное страхование, управление), с межотраслевым и межтерриториальным перераспределением средств, содержанием наименее обеспеченных слоев населения: пенсионеров, студентов, одиноких и многодетных матерей и др.

Кредитно-банковский метод. Он означает аккумуляцию временно свободных ресурсов и выдачу кредитов на основе возвратности.

Основными целями финансового перераспределения национального дохода являются:

- обеспечение финансовыми ресурсами непроизводственной сферы, где, как известно, национальный доход не создается;
- целенаправленное распределение финансовых ресурсов между отдельными экономическими районами страны;
- приоритетное межотраслевое распределение финансовых ресурсов, обеспечивающее преимущественное развитие наиболее прогрессивных отраслей;
- рациональное внутриотраслевое распределение финансовых ресурсов, стимулируемое различной рентабельностью предприятий и варьируемой эффективностью капитальных вложений.

Таким образом, финансовое распределение и перераспределение национального дохода обеспечивает необходимые пропорции в воспроизводстве материальных и денежных ресурсов общества и фирм.

Контрольно-стимулирующая функция финансов связана с осуществлением коммерческого расчета и маркетинговых операций. Различают следующие виды финансового контроля.

Финансово-хозяйственный контроль. Он осуществляется финансовыми органами фирм, предприятий, объединений, министерств и ведомств путем распределения фондов денежных средств. Оно оказывает воздействие на весь ход воспроизводства: на объём выпуска и реализации продукции, на себестоимость и рентабельность, на оплату труда. Этот вид финансового контроля направлен на систематическое повышение эффективности производства.

Финансово-бюджетный контроль. Он осуществляется через изъятие части прибыли предприятий в государственный бюджет, а также путем финансирования предприятий и строек. Так финансовая система контролирует своевременность установленных платежей в бюджет, а также выдачу бюджетных средств в зависимости от выполнения бизнес-плана или темпов строительства.

Кредитно-банковский контроль. Он осуществляется посредством кредитования фирм и предприятий. Контрольная функция финансов в данном случае проявляется через принципы предоставления кредита; срочность, возвратность, платность. Этот вид контроля осуществляется посредством системы денежных расчетов (за продукцию, работы, услуги), которые проходят через банк.

Финансовый контроль является деятельностью особых контролирующих органов. В зависимости от субъектов, осуществляющих финансовый контроль, он разделяется на следующие виды.

1. *Общегосударственный (вневедомственный) финансовый контроль* осуществляют органы государственной власти и управления (Президент и Правительство РФ, Федеральное собрание, Министерство финансов, Министерство по налогам и сборам и др.), а также законодательные органы власти, финансовые, налоговые, кредитные учреждения, госкомитеты, министерства и ведомства, отделы местных органов власти. Их функция – контроль за состоянием финансов, за расходованием государственных средств.

2. *Ведомственный финансовый контроль* осуществляют контрольно-ревизионные отделы министерств, ведомств. Они проверяют финансово-хозяйственную деятельность подведомственных предприятий и учреждений.

3. *Внутрихозяйственный финансовый контроль* проводят финансовые службы предприятий, учреждений (бухгалтерии, финансовые отделы). В их функции входит проверка производственной и финансовой деятельности предприятия и его структурных подразделений.

4. *Общественный финансовый контроль* осуществляют неправительственные организации. Объект контроля зависит от стоящих перед ними задач.

5. *Независимый финансовый контроль* (аудит) проводят аудиторские фирмы и службы. Объектом контроля является деятельность всех экономических субъектов.

Помимо распределительной и контрольной функции, финансы выполняют также регулирующую функцию. Эта функция связана с вмешательством государства через финансы (государственные расходы, налоги, государственный кредит) в процесс воспроизводства. Однако на сегодняшний день регулирующая функция в России развита слабо.

В условиях рыночных отношений финансы должны выполнять стабилизационную функцию - её содержание заключается в том, чтобы обеспечить для всех хозяйствующих субъектов и граждан стабильные условия в экономических и социальных отношениях. Особое значение при этом имеет вопрос о стабильности финансового законодательства, поскольку без этого невозможно осуществление инвестиционной политики в производственной сфере со стороны частных инвесторов.

Финансы играют важную роль в установлении оптимальных пропорций развития макроэкономики, в достижении сбалансированности натуральных и стоимостных элементов воспроизводства, в повышении эффективности производства.

Экономическая роль финансов:

- ускоряя кругооборот капитала, способствуют росту эффективности производственной деятельности фирм;
- путем постоянного соизмерения доходов и расходов укрепляют и развивают коммерческий расчет фирм;
- путем распределения и перераспределения фондов денежных средств обеспечивают оптимальные пропорции экономического роста;
- создают экономическую основу оптимизации сочетания фондов потребления и накопления в национальном доходе; от этой пропорции зависят темпы расширенного воспроизводства, динамика жизненного уровня населения;
- способствуют развитию многообразных форм собственности и форм хозяйствования в национальной экономике, ведь новые отношения и субъекты собственности и рынка не смогут возникнуть и развиваться без финансовой поддержки государства, спонсоров и процветающих фирм.

Таким образом, финансы – это динамично развивающаяся экономическая категория, носящая исторический характер. По мере развития общественного производства и исторического прогресса изменяется финансовая по-

литика государства и фирм, формы финансовых отношений совершенствуются механизмом использования финансов в общественном производстве.

10.2. Специфические признаки финансов. Взаимосвязь финансов с другими стоимостными категориями

На поверхности общественных процессов финансы проявляют себя посредством движения денежных средств. Финансовые операции обязательно сопровождаются, во-первых- переходом денежных средств от одного владельца к другому, во-вторых - установлением их целевой обозначенности. Следовательно, финансы отличаются от других экономических категорий тем, что являются производной от денежной формы стоимости. При совершении финансовых операций видна их денежная оболочка, за которой скрывается движение стоимости. То есть экономической основой функционирования финансов является движение стоимости в её денежной форме. Это обстоятельство позволяет выделить в качестве важного специфического признака финансов как экономической категории их денежный характер.

Финансовые операции не только проявляют себя как движение денежной формы стоимости, но и содержат в своей основе её распределение. Например, финансовая операция «платежи в бюджет» осуществляется посредством распределения созданной стоимости на основе вычленения из нее той части, которая в форме различных видов налогов перечисляется в бюджет. На деле происходит денежный платеж субъекта государству.

Следовательно, в системе денежных отношений финансы ограничиваются лишь распределительным процессом. Поэтому следующим специфическим признаком финансов как экономической категории является их *распределительный характер*.

Распределительные процессы, осуществляемые финансами, не только охватывают стоимость валового внутреннего продукта, но и распространяются на весь валовой национальный продукт, а также часть национального богатства.

Особенностью финансовых операций, а стало быть, и финансов является то обстоятельство, что движение денежных средств происходит в одностороннем порядке, то есть финансы всегда выражают одностороннее движение денежной формы стоимости, что также характеризует их специфический признак.

В распределении стоимости общественного продукта принимают участие не только финансы, но и заработная плата, цена, кредит и др. Все эти экономические категории имеют различные основы функционирования, каждый из них имеет свои особенности, свое общественное назначение. На основе финансовых отношений происходит обособление части стоимости в виде накоплений и вы-

членение в составе валового дохода конкретных форм чистого дохода. Эти процессы распределения стоимости валового внутреннего продукта сопровождаются формированием особых видов ресурсов. Их особенность состоит в том, что они образуются в распоряжении различных субъектов или государства в результате целевого обособления денежных средств и предназначены для дальнейшего использования в интересах удовлетворения общественных потребностей. Следовательно, при распределении стоимости валового внутреннего продукта с помощью финансов обязательно происходит движение денежных средств, принимающих особые формы ресурсов: форму доходов, отчислений, поступлений, накоплений, – которые в совокупности можно назвать финансовыми ресурсами.

Таким образом, следующим специфическим признаком финансов как экономической категории являются *обязательное формирование и использование их ресурсов*.

Помимо финансов, в распределительном процессе участвуют другие стоимостные категории, такие как цена, зарплата, кредит.

Цена является денежным выражением стоимости общественного продукта. Ценовое распределение является первичным по отношению к финансам и подготавливает условия для него и является базой финансового метода распределения. С помощью цены в стоимость общественного продукта закладываются пропорции его дальнейшего распределения.

Участие зарплаты в распределительном процессе заключается в формировании фондов оплаты труда. Зарплата обслуживает только стоимость необходимого продукта, которая обеспечивает простое воспроизводство рабочей силы. Для расширенного воспроизводства рабочей силы зарплата взаимодействует с другой категорией – премией, с помощью которой создается премиальный фонд за счет прибыли предприятия.

Кредит принимает участие в распределительном процессе. Кредит является самостоятельной экономической категорией, которая отличается от финансов и играет свою роль в процессе распределения.

Отличие заключается в следующем:

- кредит выступает только на этапе распределения;
- источником формирования финансовых ресурсов является вся стоимость общественного продукта, кредитные же формируются за счет временно свободных денежных средств;
- в условиях предоставления средств: кредитные ресурсы предоставляются на условиях платности, срочности, возвратности.

Вместе с тем есть взаимосвязь между финансами и кредитом:

- кредитные и финансовые ресурсы постоянно взаимно превращаются друг в друга;

- доходы банков подлежат финансовому распределению;
- кредитная и финансовая системы связаны.

10.3. Финансовая политика

Для достижения скоординированного функционирования всех элементов экономической системы необходимо регулирование. Под регулированием понимается воздействие на систему, обеспечивающее поддержание её жизнеспособности и развития в желаемом направлении. Финансы представляют собой весьма эффективный, хотя и далеко не единственный рычаг, орудие экономического регулирования, особенно в экономике рыночного типа.

Вся система управления финансами базируется на финансовой политике государства.

Финансовая политика – это самостоятельная сфера деятельности государства в области финансовых отношений.

Главное назначение финансовой политики – обеспечить финансовыми ресурсами реализацию государственных программ экономического и социального развития, т. е. обеспечить выполнение государством своих основных функций.

Для осуществления финансовой политики используется *финансовый механизм*, под которым подразумевают способы организации финансовых ресурсов, финансовых отношений, применяемых с целью создания условий, благоприятствующих экономическому развитию.

При осуществлении такой политики определяются основные направления использования финансов и осуществления практических действий, которые могут способствовать выполнению финансами их роли и в обществе.

Направления финансовой политики

1. Выработка научно обоснованных концепций развития финансов. Для этого изучаются требования экономических законов, всесторонне анализируется состояние развития хозяйства, перспективы развития кредитной системы и потребности населения.

2. Определение основных направлений использования финансов на перспективный и текущий периоды исходя из путей достижения поставленной цели. При этом необходимо учитывать международные факторы, возможности роста финансовых ресурсов, а также осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей.

Субъектами финансовой политики являются органы законодательной (представительной) и исполнительной власти, которые определяют и утверждают основ-

ные направления развития финансовых отношений, разрабатывают конкретные пути их организации в интересах субъектов хозяйствования, населения и государства.

Объектами финансовой политики является совокупность финансовых отношений и финансовых ресурсов, образующих сферы и звенья финансовой системы государства.

Содержание финансовой политики раскрывается в её структурных элементах, к которым относятся следующие операции.

1. Выработка научно обоснованной концепции развития финансов осуществляется с целью выявления объективной потребности в реализации намеченных мероприятий финансовой политики.

Финансовая политика большинства государств основывается на различных концепциях государственного регулирования экономики. В зависимости от стадии экономического цикла (экономический спад), депрессия (стагнация), оживление, (экономический подъём, на которой находится экономика страны), субъекты власти используют *сдерживающую* или *стимулирующую* (стабилизационную) финансовую политику.

В условиях экономического спада и депрессии происходят сокращение товарооборота, снижение платежеспособного спроса населения, доходов субъектов хозяйствования, уменьшение инвестиционной активности инвесторов, увеличение уровня безработицы, рост уровня инфляции. На этих стадиях экономического цикла государство использует стабилизационную финансовую политику, которая связана со стимулированием деловой активности субъектов хозяйствования путем снижения налогов и увеличения государственных расходов на поддержку стратегически и социально значимых отраслей экономики. В этих условиях государство мобилизует дополнительные финансовые ресурсы на финансовом рынке, поэтому политике в области управления долговыми обязательствами государства нужно уделять повышенное внимание.

На стадиях экономического оживления и подъёма повышается деловая активность субъектов хозяйствования, растет реальный объём их доходов, увеличивается товарооборот, снижается социальная напряженность в обществе. В таких условиях государство имеет возможность увеличить размер мобилизуемых доходов, досрочно погашать имеющиеся долговые обязательства, проводить активную инвестиционную и инновационную политику. Финансовая политика в данных условиях имеет сдерживающий характер, что предполагает снижение государственных расходов на стадиях экономического оживления и подъёма и усиление налогового бремени на стадии экономического подъёма для предотвращения перегрева экономики и снижения темпов экономического роста.

Для достижения стабильности экономического развития функционирование экономики обеспечивается на основе действия встроенных стабилизаторов, к ко-

торым относится автоматическое изменение налоговых поступлений и трансфертных платежей в зависимости от стадии экономического цикла. Если финансовая политика строится с учётом действия встроенных стабилизаторов, то при её разработке особое внимание следует уделять составлению прогнозов экономического и социального развития государства, построению моделей развития налоговой и бюджетной систем, внутреннего финансового рынка в зависимости от стадии экономического цикла.

2. Определение основных направлений использования финансов на перспективу и текущий период базируется на целях и задачах экономической политики государства, выделении в составе экономики приоритетных отраслей, определении условий развития социальной сферы, на составе полномочий государственных и муниципальных органов власти в финансово-бюджетной сфере, оценке внутреннего и международного положения государства. Учёт этих факторов позволяет разработать финансовую политику, отвечающую условиям экономического развития государства.

3. Разработка конкретных путей реализации основных направлений, использования финансов на перспективу предполагает выработку путей решения поставленных целей и задач, которые будут способствовать реализации основных направлений финансовой политики на определённом отрезке времени. Так, например, если её задачей является снижение объёма государственного долга Российской Федерации, то должны быть определены возможные пути реализации этой задачи среди которых можно назвать досрочное погашение имеющихся долговых обязательств, снижение объёма заимствований на внутреннем и внешнем финансовых рынках, проведение переговоров с кредиторами о возможности списания части долга. Однако следует учитывать, что разработка механизма осуществления названных мероприятий по управлению государственным долгом Российской Федерации и его правовая регламентация относятся не к финансовой политике, а к её реализации в финансовом механизме и в нормах финансового права соответственно.

Финансовую политику классифицируют по следующим критериям:

По территориальному критерию выделяют общегосударственную (федеральную), региональную и местную финансовую политику. Разработка финансовой политики на каждом уровне управления позволяет в дальнейшем обеспечить финансовую основу развития как государства в целом, так и каждого территориального и муниципального образования.

По временному критерию. В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач, финансовая политика проявляется в финансовой стратегии и финансовой тактике.

Финансовая стратегия – это долговременная политика, рассчитанная на длительный период и осуществление крупномасштабных задач. В качестве

примеров можно привести проведение налоговой реформы, бюджетной реформы, политики в области управления государственным долгом РФ, пенсионной реформы, реформы образования и других отраслей социальной сферы.

Финансовая тактика направлена на использование финансов для достижения краткосрочных, текущих целей. Она обычно реализуется путем изменения организации финансовых связей, перемещения финансовых ресурсов, гибкого использования финансов как инструмента. В качестве примеров можно привести снижение ставки налога на добавленную стоимость, упорядочение функций федеральных органов исполнительной власти в бюджетном процессе, введение адресных социальных льгот и гарантий социально незащищенным, малообеспеченным слоям населения.

В зависимости от объектов воздействия выделяют финансовую политику в сфере финансов субъектов хозяйствования и финансовую политику в сфере государственных и муниципальных финансов. В составе последней, - можно выделить, - бюджетную политику и политику в области государственного социального страхования.

Бюджетная политика государства – главная составная часть финансовой политики, поскольку она определяет условия и принципы организации финансовых отношений при формировании доходной базы бюджетов, в ходе осуществления бюджетных расходов, при организации межбюджетных отношений.

Финансовая политика РФ – это регулирование правительством деловой активности с помощью мероприятий в области управления бюджетом, налогами и другими финансовыми возможностями.

Министерство финансов Российской Федерации – Федеральный орган исполнительной власти, который обеспечивает проведение единой государственной финансовой политики и осуществляет общее руководство организацией финансов в стране. Структурные подразделения:

- Административный Департамент;
- Департамент управления делами и контроля;
- Департамент бюджетной политики;
- Департамент бюджетной политики в отраслях экономики;
- Департамент бюджетной политики в отраслях социальной сферы и науки;
- Департамент бюджетной политики в сфере государственной военной и правоохранительной службы и государственного оборонного заказа;
- Департамент бюджетной политики в сфере государственного управления, судебной системы, государственной и муниципальной службы Министерства финансов Российской Федерации;

- Департамент межбюджетных отношений;
- Департамент международных финансовых отношений, государственного долга и государственных финансовых активов;
- Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики;
- Департамент регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учёта и отчетности;
- Департамент финансовой политики;
- Правовой департамент.

Существуют следующие направления финансовой политики России:

- налоговое;
- бюджетное;
- денежно-кредитное;
- социальное;
- инвестиционная политика в области международных финансов.

Основными направлениями являются налоговое и денежно-кредитное, а остальные – производные от них.

Важнейшей задачей налоговой политики является создание приемлемых для государства и субъектов хозяйствования условий налогообложения, обеспечивающих успех финансового положения реального сектора экономики. К таким задачам налоговой политики относятся:

- комплексное реформирование налогового законодательства в целях оптимизации налоговой базы и снижение уровня неплатежей в народном хозяйстве;
- пересмотр имеющихся налоговых и таможенных льгот;
- реструктуризация задолженностей по платежам в бюджетные и внебюджетные фонды.

Основной задачей *бюджетной политики* является преодоление бюджетного кризиса. Главное здесь рост объёма бюджета, т. е. расходов и доходов: сокращение государственных расходов; реструктуризация государственного дохода; инвентаризация внешних и внутренних заимствований и резервов их использования.

Важнейшими задачами денежно-кредитной политики является преодоление банковского кризиса и реструктуризация банковской системы, восстановление доверия населения к кредитным организациям, стимулирование организованных сбережений населения, регулирование курса рубля по отношению к иностранной валюте, пополнение золотовалютных запасов государства, снижение оттока капиталов за границу, регулирование процентных ставок, расширение денежного предложения.

Реформирование финансов – это действия Правительства по преобразованию финансовой системы. Производятся с целью приспособления финансовой системы страны к дальнейшему развитию и повышению эффективности, подотчетности и прозрачности управления государственными финансами, что должно способствовать повышению уровня благосостояния населения и обеспечению устойчивого экономического роста.

На любом этапе развития общества финансовая политика должна решать следующие задачи:

- обеспечение условий для роста финансовых ресурсов;
- обеспечение рационального распределения и эффективного использования финансовых ресурсов;
- достижение более высокого уровня жизни народа и изыскании возможностей увеличения финансовых ресурсов, направляемых на повышение благосостояния народа;
- выработка адекватных условиям хозяйствования финансового механизма, обеспечивавшего реализацию предыдущих задач.

Типы финансовой политики

1. Классическая

Такая финансовая политика была основана на трудах классиков политэкономии А. Смита и Д. Рикарда и их последователей. Основное её направление – невмешательство государства в экономику, достижение полной свободы рыночных отношений, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Следствием этого было ограничение государственных расходов и исполнение равновесного бюджета. Система налогообложения должна была создать необходимое поступление средств для обеспечения сбалансированного бюджета.

2. Регулирующая

В основу этого типа финансовой политики положена экономическая теория Дж. М. Кейнса, которая исходит из того, что государство должно вмешиваться в развитие экономики с помощью определённых финансовых инструментов (государственные расходы). Финансовая политика наряду с её традиционными задачами стала преследовать цель использовать финансовый механизм для регулирования экономики и социальных отношений, чтоб обеспечить полную занятость населения. Система налогов в условиях регулирующей финансовой политики изменилась. Главным механизмом регулирования становится подоходный налог, использующий прогрессивные ставки. Большое внимание в финансовом механизме уделяется системе государственного кредита, на основе

которого проводится политика дефицитного финансирования. Рынок ссудных капиталов становится вторым по значению источником доходов бюджета, а дефицит бюджета используется для регулирования экономики. Изменяется система управления финансами: вместо единого органа управления возникает несколько самостоятельных специализированных органов.

3. Неоклассическая

Концепция этого типа финансовой политики не отказывалась от регулирующей роли государства, но ограничивала степень его вмешательства в экономику и социальную сферу. В действительности степень вмешательства государства не уменьшалась, а скорее усиливалась, т. к. это вмешательство осуществлялось теперь не только непосредственно через доходы или расходы государственного бюджета, но и через регулирование денежного обращения, валютного курса, рынка ссудных капиталов и ценных бумаг. Финансовый механизм в этих условиях исходит из необходимости сократить объём перераспределения национального дохода через финансовую систему, снизить бюджетный дефицит, стимулировать рост сбережений как источника производственного инвестирования. Ставится задача сокращения налогов и уменьшения степени прогрессивности налогообложения.

4. Планово-директивная

Планово-директивная финансовая политика применялась в странах, использующих административно-командную систему управления экономикой. Основанная на государственной собственности на средства производства, плановая система управления позволяет осуществлять прямое директивное руководство всеми сферами экономики и социальной жизни, в том числе и финансами. Цель финансовой политики в этих условиях – обеспечение максимальной концентрации финансовых ресурсов у государства для последующего перераспределения в соответствии с основными направлениями государственного плана. Основной задачей финансового механизма было создание инструментов, при помощи которых производится изъятие всех неиспользуемых в соответствии с государственным планом финансовых ресурсов. Расходы бюджетов определялись с учётом приоритетов, устанавливаемых государственным планом. Управление финансами осуществлялось из единого центра – Министерства финансов, которое занималось всеми вопросами использования финансового механизма в народном хозяйстве. Государство полностью финансировало из бюджета потребности экономики и социальной сферы, непосредственно и монопольно регламентировало ценообразование, денежное обращение, систему расчетов и кредитные отношения. Таким образом, государство непосредственно руководило всеми сферами общественной деятельности при помощи государственных планов экономического и социального развития.

Финансовые рычаги и стимулы

Производственные финансовые инструменты – это техническая и материальная база, при помощи которой осуществляется финансовая деятельность и взаимодействие с другими субъектами финансов. Производственными финансовыми инструментами могут быть информационные (программы, инвентарь, документы) и, собственно, финансы.

Финансовые стимулы сводятся к тому, что государство с помощью целой системы финансовых рычагов может оказывать воздействие на развитие предприятий и целых отраслей народного хозяйства в нужном обществу направлении.

Мы знаем, что финансы участвуют в процессе создания денежных доходов, а также в процессе их распределения. Имея такой финансовый рычаг, как распределение денежных доходов, и умело управляя им, государство может стимулировать или сдерживать развитие того или иного процесса.

Финансовые рычаги воздействия на экономические процессы

Со стороны бюджета: средства из бюджета на развитие той или иной отрасли, комплекса отраслей или отдельного предприятия можно выделить, а можно и не выделять.

В области цен и тарифов. Государство вмешивается в процесс ценообразования, устанавливает тарифы. Это воздействие осуществляется посредством прямого вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, например в топливно-энергетическом комплексе, в сфере транспорта, в разработке сырьевых ресурсов и др. Кроме того, у государства остаются широкие административные возможности вмешиваться в процесс ценообразования, устанавливать тарифы, оказывать влияние на финансовое состояние предприятий.

В области налогообложения. Налоги – это наиболее мощный финансовый инструмент стимулирования хозяйственной деятельности. Стимулирующее влияние налогов реализуется через систему изъятия, скидок, преференций и других льгот, предоставляемых участникам финансовых отношений, в соответствии опять-таки с выработанными социально-экономическими приоритетами.

В области экспортно-импортных пошлин, тарифов. Государство, манипулируя уровнем экспортно-импортных пошлин, тарифов, т. е. делая их низкими, льготными или высокими, невыгодными, стимулирует или дестимулирует экспортно-импортные операции.

Большое влияние на финансовую политику оказывает финансовое право. Эффективная реализация мероприятий, предусматриваемая государством в области финансов успешна лишь при принятии соответствующих нормативных

документов. Финансовое право может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на финансовую политику.

Финансовое право регулирует финансовые отношения между государством с одной стороны и субъектами хозяйствования и населением с другой стороны. Другие финансовые отношения, в частности взаимоотношения между предприятиями, внутри предприятий, регулируются административным и гражданским правом. Для эффективного проведения финансовой политики важное значение имеет механизм её финансового регулирования. Регулирование осуществляет исполнительная власть, т. к. она имеет развернутый аппарат для проведения такой политики. Однако основная часть нормативных документов в демократическом обществе принимается Парламентом, значит финансовая политика исполнительной власти корректируется законодательной властью посредством нормативных актов.

10.4. Бюджетная система: функции бюджета, структура, доходы и расходы бюджета. Государственный бюджет России.

Сущность, функции и экономическое значение бюджета

В формировании и развитии экономической, социальной и политической структуры общества и государства основополагающую роль играет финансовая система государства, одной из составляющих которой является государственный бюджет.

Через государственный бюджет осуществляется целенаправленное воздействие на формирование и использование денежных ресурсов. С помощью бюджетных средств государственные и местные органы власти получают финансовые ресурсы на содержание аппарата власти, органов обороны и безопасности, реализацию социальных мероприятий и решение экономических задач, т. е. на выполнение государством своих функций перед обществом через органы власти.

Бюджет по своей природе является экономическим базисом государства.

Любые колебания или изменения этого базиса приводят к нарушению экономической, хозяйственной и социальной жизни общества.

По экономической сущности бюджет представляет собой денежные отношения, возникающие между государством и обществом по поводу перераспределения части национального дохода (частично национального богатства) в связи с образованием и использованием бюджетного ресурса, предназначенного для финансирования народного хозяйства, социальной сферы, нужд обороны и государственного управления.

Бюджет не только категория историческая, экономическая, но и политическая. Его возникновение и развитие связано с зарождением, формированием и развитием политического строя государства.

Бюджет – это социальная категория, определяющая социальные отношения в обществе и в государстве. Государство, используя бюджет в качестве одного из основных и действенных инструментов, непосредственно воздействует на социальную сферу и жизнь общества.

Федеральный бюджет является основным планом (финансовым инструментом) государства, позволяющим органам власти осуществлять свои властные полномочия в экономической, социальной, политической и иных областях и сферах деятельности.

Государственный бюджет отражает реальные ресурсы финансовых средств, находящихся в распоряжении государства и определяющих возможности государства выполнять возложенные на него функции. Бюджет фиксирует конкретные направления расходования денежных средств, распределение части национального дохода и внутреннего валового продукта (ВВП), что позволяет ему быть эффективным регулятором экономики.

По своей структуре, с одной стороны, бюджет – это форма образования и расходования ресурса денежных средств, а с другой – это смета (ропись) доходов и расходов денежных средств в целях финансового обеспечения задач и выполнения функций государством и территориальными органами власти в соответствии с бюджетной классификацией.

С точки зрения формирования бюджетов (федерального, региональных и местных), бюджет есть необходимая экономическая составляющая финансовой политики государства, обеспечивающая решение ряда задач, таких, как:

- перераспределение внутреннего валового продукта;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение бюджетной сферы и осуществления социальной политики государства;
- стабилизация кредитно-денежной системы государства;
- удовлетворение общественных потребностей по содержанию аппарата управления, органов обороны, безопасности и правопорядка, и т. д.;
- регулирование экономической и социальной видов деятельности субъектов хозяйствования и развития инфраструктуры территорий;
- разрешение вопросов освоения новых технологий, программ и производств;
- обеспечение международных и межгосударственных договорных обязательств; контроль за образованием и использованием централизованных фондов денежных средств, и т. д.

Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса, «бюджет – форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций органов государственной власти и местного самоуправления».

При изучении сущности бюджета следует обратить внимание на применение термина «бюджет» в экономической литературе. Он одновременно используется для обозначения различных по своей природе определяемых объектов: форма образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов власти, основной централизованный фонд денежных средств, совокупность денежных отношений как основной финансовый план, как важнейший финансовый регулятор.

Функции бюджета и его роль в социально-экономических процессах

Сущность любой экономической категории, в том числе и бюджета, проявляется в её функциях.

Бюджету присущи функции финансов.

1. *Распределительная*: образование бюджетного фонда (бюджетные доходы) и использование бюджетного фонда (бюджетные расходы).

Сфера действия распределительной функции связана с тем, что в отношении с бюджетом вступают почти все участники общественного производства. Основным объектом бюджетного перераспределения является чистый доход.

2. *Контрольная* функция заключается в том, что бюджетный фонд через формирование и использование фонда денежных средств государства отображает экономические процессы, протекающие в структурных звеньях экономики. Основу контрольной функции составляет движение бюджетных ресурсов, отражаемое в соответствующих показателях бюджетных поступлений и расходных назначений.

Функции бюджетов заложены в их сущности, которая проявляется через их свойства. Основными функциями бюджетов являются:

- распределительная функция;
- перераспределительная функция ВВП;
- регулирующая функция;
- стимулирующая функция;
- социальная функция;
- функция планирования;
- функция организации;
- контрольная функция.

Распределительная функция бюджета осуществляется непосредственно через формирование и использование централизованных фондов денежных средств по уровням органов власти государственного и местного управления.

Важное значение в распределении бюджетных средств отводится фондам: резервному развитию, поддержке субъектов РФ. С помощью бюджетов и фондов государство регулирует хозяйственную жизнь страны, экономическое развитие территорий и отраслей производства, социальную сферу. Регулируя экономическую сферу и отношения в ней, государство целенаправленно усиливает или сдерживает темпы роста производства, ускоряет или снижает рост капиталов и частных сбережений, изменяет структуру спроса и предложения, регулирует социальное обеспечение членов общества.

Перераспределительная функция национального дохода и ВВП проявляется непосредственно на стадиях образования доходов бюджетов и распределения бюджетных ресурсов. В процессе формирования доходов бюджетов происходит принудительное изъятие в пользу государства части ВВП, созданного в процессе общественного воспроизводства. Через федеральный бюджет перераспределяется около 20 % ВВП.

Средства государственного бюджета в первую очередь направляются на финансирование структурной перестройки экономической сферы, комплексных целевых программ, наращивание научно-технического потенциала и мероприятия социальной защищенности наименее обеспеченных слоев населения.

Доходы бюджетов всех уровней бюджетной системы существенно различаются по их плательщикам, объектам обложения, методам изъятия доходов и срокам уплаты. Вместе с тем они объединены в некое целое, так как преследуют единую цель – формирование доходной части бюджетов различных уровней. Доходы бюджетов могут носить налоговый и неналоговый характер.

Через бюджетные расходы финансируются бюджетополучатели – организации производственной и непроизводственной сфер. В бюджетах любого уровня бюджетной системы определены только размеры бюджетных расходов по статьям затрат, а непосредственными процессами расходования бюджетных ресурсов занимаются бюджетополучатели. За счет расходов бюджета происходит перераспределение бюджетных ресурсов по уровням бюджетной системы через систему субсидий, субвенций и ссуд. Расходы бюджета в основном носят безвозвратный характер. На возвратной основе работают только кредиты и ссуды. Структура бюджетных расходов ежегодно устанавливается бюджетным планом (сметой) и зависит, как и бюджетные доходы, от экономической ситуации и приоритетов государства.

Регулирующая и стимулирующая функции бюджетов проявляются непосредственно через налоговые доходы и расходы бюджетов. То есть налоговые

доходы и бюджетные расходы выступают в качестве инструмента регулирования и стимулирования экономики и инвестиций, повышая эффективность производства, в первую очередь наиболее важные отрасли народного хозяйства, атомной энергетики, машиностроения, агропромышленного комплекса, жилищного строительства.

Бюджетные средства имеют и *социальную направленность*, проявляющуюся в непосредственной поддержке членов общества, в первую очередь, в поддержке наименее защищенных слоев населения, учреждений здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунального хозяйства.

Функция планирования бюджетов предполагает:

- определение бюджетной политики, целей, задач и выбора путей их достижения;
- разграничение полномочий и предметов ведения между органами власти всех уровней бюджетной системы;
- определение потребности денежных средств в целях финансового обеспечения функций, возложенных на органы власти, и решения задач, стоящих перед обществом и государством;
- разработку и обоснование оптимальных путей развития бюджетов с целью выработки предложений по укреплению бюджетов на основе прогнозных (расчетных) данных;
- разработку и обоснование проектов бюджетов, их доходной и расходной частей применительно к бюджетной политике, определённой в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ на очередной финансовый год;
- разработку конкретных мероприятий, обеспечивающих исполнение бюджета в интересах реализации бюджетной политики на очередной финансовый год.

Функция организации бюджетов предполагает:

- определение бюджетного устройства и бюджетной классификации;
- определение порядка составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджетов;
- выбор кредитных организаций, обеспечивающих бюджетный процесс с позиций обеспечения бюджетов финансовыми средствами;
- разграничение полномочий законодательных и исполнительных органов власти всех звеньев бюджетной системы;
- определение органов, ответственных за разработку критериев и нормативов, определяющих структуру и объёмы бюджетов и соответствующих потребностям и задачам бюджетной политики;
- определение структуры контрольных органов, ответственных за формирование и исполнение бюджетов.

Контрольная функция бюджетов действует одновременно с распределительной и предполагает возможность и обязательность органов государственного и местного контроля следить за поступлением и использованием бюджетных средств. Контрольная функция бюджета имеет конкретную форму проявления и реализуется по следующим направлениям:

- контроль за правильным и своевременным перечислением доходов в бюджеты и внебюджетные фонды;
- контроль за целевым, экономным и эффективным использованием бюджетных ресурсов и средств внебюджетных фондов.

Основы построения бюджетной системы

Построение бюджетной системы зависит от формы государственного устройства страны. По степени распределения власти между центром и административно-территориальными образованиями мировая практика подразделяет все государства на три вида.

1. *Унитарное (единое) государство* – это форма государственного устройства, при которой административно-территориальные образования не имеют собственной автономии. Характеризуется централизованной системой управления. В стране действует единая конституция, общие для всех систем права и единые органы власти. Эта система *двухуровневая*, состоит из государственного и местных бюджетов.

2. *Федеративное (объединенное) государство* – это форма государственного устройства, при котором государственные и административно-территориальные образования, входящие в государство, имеют собственную государственность и обладают определённой политической самостоятельностью в пределах распределённых между ними и центром компетенций. Это *трехзвенная система*, и она состоит из федеративного бюджета, бюджетов членов федерации и местных бюджетов.

3. *Конфедеративное (союзное) государство* – это постоянный союз суверенных государств, созданный для достижения политических или военных целей. Бюджет такого государства формируется из взносов входящих в конфедерацию государств. У государств, членов конфедерации, действуют свои бюджетные и налоговые системы.

Бюджетная система – это основанная на экономических отношениях, государственном устройстве и правовых нормах совокупность всех бюджетов государства.

Бюджетное устройство – это организация, принципы построения отдельных звеньев бюджетной системы и взаимосвязь между ними.

Наиболее полное выражение бюджетное устройство находит в принципах бюджетной системы Российской Федерации. В Бюджетном кодексе России, на основании которого осуществляется правовое регулирование бюджетных проблем, эти принципы сформулированы следующим образом:

- единство бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации;
- самостоятельность бюджетов;
- полнота отражения доходов и расходов бюджетов;
- сбалансированность бюджета;
- эффективность и экономность использования бюджетных средств;
- общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов;
- гласность;
- достоверность бюджета;
- адресность и целевой характер бюджетных средств.

Реализация указанных принципов бюджетной системы означает единый порядок финансирования расходов всех бюджетов и ведения бухгалтерского учёта их средств, единство форм бюджетной документации, принципов бюджетного процесса в Российской Федерации и правовой базы.

За органами государственной власти и органами местного самоуправления на каждом уровне бюджетной системы России закрепляются определённые виды доходов (полностью или частично) и полномочия по осуществлению расходов.

Законодательным (представительным) органам государственной власти и органам местного самоуправления предоставляется право самостоятельно осуществлять бюджетный процесс.

Основу бюджетного устройства Российской Федерации составляет государственное устройство, определяемое Конституцией страны. Согласно Конституции, Российская Федерация имеет *федеративное государственное устройство*, в котором административно-территориальные образования имеют установленную Конституцией самостоятельность.

В соответствии с Конституцией РФ (статьи 71 и 132) и Бюджетным кодексом РФ (статья 10), бюджетная система Российской Федерации состоит из трех уровней:

- первый уровень – федеральный бюджет;
- второй уровень – бюджеты субъектов Российской Федерации; к ним относятся бюджеты республик, входящих в состав Российской Федерации, краевые и областные бюджеты, бюджеты автономных образований, а также городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга;

- третий уровень – местные бюджеты (бюджеты муниципальных образований).

Сосредоточение финансовых ресурсов в бюджетах разных уровней позволяет соответствующим органам государственной власти и управления иметь финансовую базу для реализации своих полномочий.

До 1991 г. бюджетная система страны была единой. Все бюджеты на территории Советского Союза находили отражение в государственном бюджете СССР.

Бюджетная система Российской Федерации в настоящее время складывается из федерального бюджета, республиканских(бюджета республик в составе Российской Федерации в количестве 21), 56 краевых и областных бюджетов, включая одну автономную область, городских бюджетов Москвы и Санкт-Петербурга, 10 окружных бюджетов автономных округов и около 29 тыс. местных бюджетов, к которым относятся городские, районные, поселковые и сельские.

Свод бюджетов в целом по Российской Федерации или по соответствующей территории называется консолидированным бюджетом.

Консолидированный бюджет не имеет силы закона,(данные сводного бюджета используются для анализа, составления отчета или в сводном планировании).

Бюджетный процесс

Бюджетный процесс представляет собой регламентированную законом деятельность органов власти по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов.

Составление и исполнение бюджетов являются прерогативой *органов исполнительной власти*, а рассмотрение и утверждение – *органов законодательной власти*.

Решение проблем бюджетного федерализма состоит в оптимальном сочетании интересов Российской Федерации, регионального и местного уровней.

Бюджетная классификация, на которой базируется как составление, так и исполнение бюджета, обеспечивает сопоставимость бюджетов всех уровней.

В структуре бюджетной классификации РФ выделяются:

- функциональная структура расходов бюджетов РФ: в ней выделяются целевые направления государственной деятельности, обусловленные основными функциями государства;

- ведомственная структура расходов федерального бюджета РФ определяет, кому, сколько и на какие цели выделяются ресурсы из федерального бюджета (адресность выделения финансовых ресурсов);

- экономическая структура расходов бюджетов РФ разграничивает все затраты по направлениям расходования (на оплату труда государственных служащих, капитальные вложения в основные фонды, и т. д.), что обеспечивает возможность экономического анализа государственных расходов.

Финансово-бюджетная политика ежегодно определяется в Бюджетном послании Президента РФ Правительству РФ, которое не позднее марта года, предшествующего планируемому, направляется Федеральному Собранию. Эта политика реализуется посредством совместной деятельности финансовых и налоговых органов, органов денежно-кредитного регулирования.

Осуществляют бюджетный процесс органы, наделенные бюджетными полномочиями в соответствии с законодательством. Такими полномочиями наделены:

- органы представительной и исполнительной власти;
- финансовые и налоговые органы;
- органы денежно-кредитного регулирования;
- главные распорядители бюджетных средств и распорядители бюджетных средств;
- государственные целевые внебюджетные фонды.

Все перечисленные выше органы являются участниками бюджетного процесса, который включает следующие стадии:

- формирование проекта бюджета;
- рассмотрение и утверждение проекта бюджета;
- исполнение бюджета в течение бюджетного года;
- анализ и контроль исполнения бюджета.

Порядок составления проекта федерального бюджета, рассмотрения и утверждения федерального закона о федеральном бюджете, начиная с 2000 г., регламентируется Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Рассмотрение и утверждение проекта бюджета

Получив от финансовых органов проекты соответствующих бюджетов, органы исполнительной власти рассматривают их и при необходимости вносят поправки и дополнения.

В соответствии со ст. 192 Бюджетного кодекса, не позднее 15 августа года, предшествующего очередному финансовому году, Правительство Российской Федерации выносит на рассмотрение Государственной думы проект федерального закона о федеральном бюджете на следующий год одновременно с установленным перечнем документов.

Центральный банк в эти же сроки представляет в Государственную думу проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на очередной финансовый год.

После изучения этих документов и работы с ними правительство выносит на рассмотрение Государственной Думы проект федерального закона о федеральном бюджете на планируемый год.

Рассмотрение в комитетах Государственной Думы поступивших материалов по проекту бюджета проводится депутатами совместно с приглашаемыми для этой работы экономистами, учеными, представителями министерств. В случае необходимости доработанный законопроект со всеми необходимыми документами и материалами представляется вновь в Государственную Думу в десятидневный срок и вновь рассматривается Советом Государственной Думы. Затем проект федерального закона о федеральном бюджете в течение 3-х дней направляется Советом Государственной Думы Президенту, в Совет Федерации, в комитеты Государственной Думы для внесения замечаний и предложений, а также в Счетную палату РФ для вынесения заключения.

После рассмотрения проекта бюджета в комитетах он направляется на обсуждение в Государственную Думу, которая теперь может обсуждать его в четырех чтениях.

В первом чтении Государственная дума анализирует прогноз социально-экономического развития РФ на очередной финансовый год, основные направления бюджетной и налоговой политики, основные принципы взаимоотношений федерального бюджета с бюджетами субъектов Федерации, проект программы государственных внешних заимствований России.

Во втором чтении Государственная дума утверждает расходы федерального бюджета по разделам функциональной классификации в пределах общего объема расходов федерального бюджета, определённого в первом чтении, и размер Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

В третьем чтении Государственная дума рассматривает расходы федерального бюджета по подразделам функциональной классификации на очередной финансовый год в пределах расходов, утвержденных по разделам федерального бюджета во втором чтении.

В четвертом чтении Государственная дума рассматривает проект федерального закона о бюджете и голосует за него в целом. Закон о бюджете считается одобренным Советом Федерации, если за него проголосовало более половины от общего числа этой палаты. В случае отклонения этого закона обе палаты парламента создают согласительную комиссию для преодоления воз-

никших разногласий, после чего федеральный закон подлежит повторному рассмотрению.

Принятый Государственной думой федеральный закон передается на рассмотрение Совету Федерации. После его одобрения верхней палатой Федерального собрания закон передается на рассмотрение Президенту Российской Федерации. После подписания Президентом федеральный закон о федеральном бюджете вступает в действие.

Исполнение бюджета

Кабинет министров РФ по согласованию с нижестоящими органами организует порядок исполнения бюджета.

Эта стадия бюджетного процесса включает выполнение доходной и расходной частей бюджета.

Исполнение бюджета основано на следующих принципах:

- единство кассы, предусматривающей зачисление всех поступающих доходов на единый бюджетный счет и осуществление всех предусмотренных расходов с этого счета;
- обеспечение бюджетных расходов и платежей в пределах фактического наличия средств на едином бюджетном счете;
- «кассовое» исполнение бюджета; это означает, что операция со средствами на бюджетных счетах по зачислению доходов бюджета и платежам за счет бюджетных средств федерального бюджета РФ возложена на Федеральное казначейство, которому принадлежит право открытия и закрытия счетов федерального бюджета.

Единый счет федерального бюджета, он же единый счет Федерального казначейства, находится в ЦБ.

Анализ бюджета

Оценка состояния государственных финансов определяется соотношением доходов и расходов государственного бюджета. Бюджет должен быть сбалансированным, т. е. доходы должны быть адекватны расходам.

Превышение доходной части бюджета над его расходной частью называется бюджетным профицитом.

Превышение расходов по бюджету над доходами называется бюджетным дефицитом. Он является следствием несбалансированности финансов. Основными причинами дефицита бюджетов являются войны, спады и периоды депрессии производства, неоправданный, не учитывающий финансовых воз-

возможностей роста расходов, необходимость осуществления крупных централизованных вложений в развитие производства и изменение его структуры и др.

Следует отметить, что государственные бюджеты западных стран с развитой рыночной экономикой также хронически дефицитны. Однако в условиях относительно устойчивого экономического положения бюджетные дефициты не рассматриваются как катастрофически отрицательные финансовые показатели.

Сумма накопленных за определённый период времени бюджетных дефицитов приводит к появлению и росту *государственного долга*.

Он может быть внешним и внутренним.

Внешний государственный долг – это долг иностранным государствам. Он имеет негативное значение, т. к. страна отдаёт за рубеж свои ценные бумаги и перекладывает груз долга на последующие поколения.

Внутренний долг – это задолженность правительства данной страны её гражданам.

Глава 11. Цикличность развития экономики

11.1. Нарушение макроэкономического равновесия. Содержание и общие черты экономических циклов

Экономическое развитие народного хозяйства не происходит равномерно. Оно характеризуется регулярным повышением или понижением деловой активности. Отсюда различные виды происходящих в экономике колебаний. Конъюнктурные колебания происходят с определённой закономерностью в форме волнообразного движения, которое называют экономическим циклом.

Экономический цикл характеризуется периодическими взлётами и падениями деловой активности, проявляющимися во всевозможных формах несоответствия спроса и предложения, т. е. движение происходит не по кругу, а по спирали. Каждый цикл имеет свои фазы, свою длительность. Характеристики фаз неповторимы в своих конкретных показателях. У конкретного цикла или его фазы нет двойников.

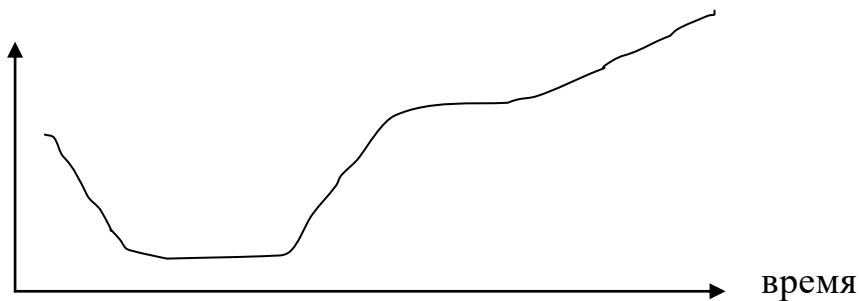
Экономическое развитие индустриальных стран за последние два века показало, что макроэкономическое равновесие постоянно нарушается, а процесс экономического развития представляет собой чередование эволюционных и революционных периодов.

Австрийский экономист Йозеф Шумпетер (1883 – 1950) синтезировал равновесные и неравновесные этапы экономического развития и предложил трёхциклическую схему колебательных процессов в экономике. Он выделил короткие, средние и длинные циклы.

Короткие циклы, продолжительностью около 4 лет, связаны с движением товарно-материальных запасов. Когда размеры инвестиций в основной капитал возрастают, накопление товарных запасов опережает потребность в них (предложение опережает спрос). Спрос на товары падает, замедляются темпы роста производства. Таким образом, короткие циклы связаны с восстановлением равновесия на потребительском и инвестиционном рынке. Эти краткосрочные циклы иногда называют «циклами Китчина» (по имени англ. экономиста Джозефа Китчина).

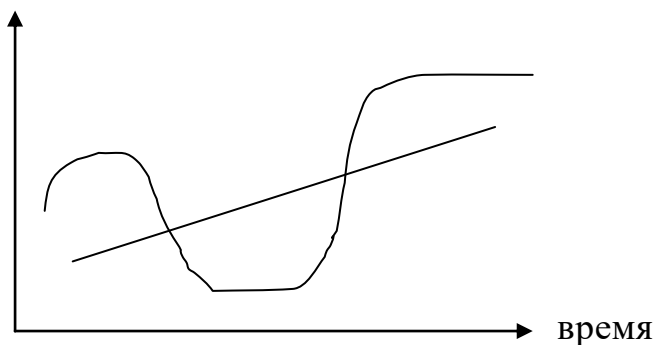
Средние циклы, промышленные, имеют продолжительность 8–12 лет. В своём классическом варианте промышленный цикл имеет четыре фазы, которые последовательно сменяют друг друга: кризис, депрессия, оживление и подъём. Эта четырехфазная структура промышленного цикла была введена К. Марксом.

Графически эти стадии можно представить в следующем виде:



На графике первый отрезок времени – фаза кризиса, главным признаком которой является спад производства; второй отрезок – депрессия, когда объём производства уже не падает, но и не растёт, третий отрезок – оживление, когда начинается рост производства, продолжающийся до тех пор, пока не будет достигнут объём докризисного периода, четвёртый отрезок – подъём, главным признаком которого является дальнейшее поступательное развитие производства.

Современная западная экономическая литература в промышленном цикле выделяет четыре последовательные фазы: оживление, подъём, бум, спад. При этом особое внимание уделяется экстремальным точкам, которые характеризуют динамику производства (пик, нижняя точка спада, бум).



Характеристика спада. Сначала ликвидируются запасы, затем сокращаются производственные инвестиции. Падает спрос на труд, происходит снижение роста товарных цен, наблюдается резкое снижение прибылей, ослабевает спрос на кредит, снижается процентная ставка.

Максимальное снижение – в точке максимального спада. В фазе спада различают рецессию и депрессию. Рецессия – это спад объёма национального производства, продолжающийся 6 месяцев и дольше. Депрессия – спад объёма национального производства, сопровождающийся высокой безработицей и продолжающийся в течение нескольких лет.

Характеристика подъёма. Увеличивается занятость, доходы, спрос и денежная масса. Всё больше загружаются производственные мощности. Растут спрос и предложение. Предприниматели увеличивают свои капиталовложения.

Характеристика бума. Бум – вершина деловой активности. Экономика работает на пределе своих возможностей. Инвестиции и расходы покупателей очень высоки. Растёт спрос на товары и услуги, что заставляет расти ценам. Ликвидируются запасы, повышается спрос на рабочую силу. Всё это готовит почву для следующей фазы делового цикла – спада.

Длинные циклы, или длинные волны, закономерность которых была обоснована русским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892–1938), вызываются тем, что рыночное хозяйство на индустриальной стадии в своём развитии проходит через последовательно чередующиеся периоды замедленного и ускоренного роста. Длинные циклы отличаются большой глубиной кризисов, продолжительностью депрессии и слабостью подъёмов. Н. Д. Кондратьев предположил, что НТП является эндогенным (от др.-греч. ἔνδον – «внутри» – и γένεσις – происхождение) фактором долговременной цикличности. Основная причина их возникновения – радикальные изменения в технологии производства, перестройка его структуры. Продолжительность таких циклов – 40–60 лет. Автор в своей гипотезе утверждает, что наряду с промышленными циклами капиталистического производства, продолжительностью 8–10 лет, существуют и большие, длительностью 48–55 лет, которые состоят из двух волн: повышательной и понижательной (табл. 1).

Таблица 1.

Волны циклов Кондратьева

№ циклов	Повышательная	Понижательная
1	(1787–1792) – (1810–1817)	(1810–1817) – (1844–1851)
2	(1844–1851) – (1870–1875)	(1870–1875) – (1890 – 1896)
3	(1890–1896) – (1914–1920)	1920–1940
4	Конец 40-х – начало 70-х годов XXв.	Начало 70-х – середина 80-х годов XX в
5	Начало 90-х годов XX в – первое десятилетие XXI в	

Экономическая история и современная хозяйственная практика свидетельствуют о том, что подъёмы и спады деловой активности на мега – и макроуровне в основном вызваны двумя факторами:

- произошедшими вследствие научных открытий, переворотами в средствах производства: в биологии – клонирование животных, в сельском хозяйстве – клеточная инженерия растений (соя, картофель и др.), в органической химии – синтез сложных продуктов питания, в коммуникациях – Internet, сотовая аудиосвязь;
- резкие изменения в политической надстройке и экономических отношениях государств в направлении сближения политико-экономических систем макроуровня (Европарламент, ЕС, Гаагский трибунал, Шенгенское соглашение, валюта евро и др.).

Технологические колебания относительно сложно прогнозировать, в отличие от политико-экономических процессов на государственном уровне. По мере усиления интегративных связей они становятся все более прогнозируемыми и подвержены воздействию антикризисного менеджмента, что дает основание для подробного изучения волновых процессов на макроуровне с целью составить прогноз состояния внешней среды для хозяйственных субъектов.

11.2. Причины циклического развития рыночной экономики. Антициклическое регулирование

В центре внимания экономической науки всегда стоял вопрос о причинах циклического развития экономики. В литературе существует множество различных подходов к этой проблеме и теорий о причинах экономических кризисов. Эти теории обычно классифицируют по двум группам: «внешние» и «внутренние».

По мнению сторонников «внешних» теорий, причиной экономических колебаний является действие внешних, по отношению к хозяйственной системе, факторов – научных и технических открытий, политических событий (революции, выборы), изменений цен на ресурсы (например на нефть), природных катаклизмов, даже пятен на солнце, и т. д., и т. п.

Представители «внутренних» теорий видят причину циклическости в действии факторов, присущих самой экономической системе. Приведем некоторые из них (табл. 2):

Определение причины цикличности экономических процессов.

Авторы	Причины экономических кризисов
К. Маркс	Цикличность капиталистического воспроизводства есть порождение основного противоречия капиталистического способа производства, заключающегося в общественном характере производства и частнособственническом характере присвоения его результатов. Накопление такого противоречий приводит к острым диспропорциям в капиталистическом воспроизводстве, поляризации доходов, безработице, снижению покупательной способности населения, сокращению спроса.
Ф.А. Хайек	Причина цикличности – чрезмерное инвестирование, избыточное финансирование со стороны государства корпорациям: льготные кредиты; слишком выгодные госзаказы; налоговые послабления. Это приводит к чрезмерно высокой доходности и несбалансированному расширению производства, спрос на продукцию которого в перспективе резко падает.
И. Шумпетер	Для каждой фазы воспроизводственного цикла характерна своя психологическая картина, которая формирует соответствующее отношение к инвестициям. Порожденная кризисом паника сужает инвестиционную активность, и наоборот, подъём стимулирует горячку в инвестициях, что в дальнейшем приводит к их избытку и резкому сокращению спроса.
У. С. Джевонс	Солнечная активность – погода – урожай. Эти природные факторы определяют спрос на продукцию сельхозпроизводителей, который влияет на функционирование обслуживающих его отраслей.
Дж. Сорос	Рыночная система по своей сути несовершенна. Финансовые рынки по своей сути нестабильны. Отток капиталов из периферии в центр приводит к их избытку и нарушению инвестиционного процесса.
Дж. М. Кейнс	Наиболее типичная причина кризиса не в росте процента, а в вызванном кризисом падении предельной эффективности капитала.
К. Макконнелл, С. Брю	Неблагоприятная ситуация стагнации экономики возникает в том случае, когда валовые инвестиции становятся меньше величины амортизации.

У современных экономистов существует три подхода к определению причин цикличности.

1. Первый подход объясняет цикл внешними (экзогенными) факторами. Внешние факторы – это явления, происходящие вне экономической системы. К ним относятся изменения численности населения, изобретения, войны и др. политические события. Рост населения способствует увеличению производства и уровню занятости, что ведет к подъёму и буму. Уменьшение численности населения даёт обратный результат. Коренные изменения технологий (появление самолетов, освоение космоса, компьютеризация) вызывают взрыв деловой активности и щедрое инвестирование, что стимулирует подъём в экономике.

2. Второй подход объясняет возникновение цикла внутренними (эндогенными) факторами. Внутренние факторы – это явления, происходящие внутри системы. К ним относятся потребление, инвестирование и деятельность правительства.

Влияние потребления. Фирмы стремятся обеспечить покупателя всем, что он хочет купить; в результате производство продукции, занятость и объём продаж растут, экономика входит в фазу подъёма. Когда же потребительские расходы сокращаются, возникает обратная ситуация и начинается период спада.

Влияние инвестирования. Вложения в основные фонды создают новые рабочие места, увеличивая покупательную способность потребителя – и экономика идет к подъёму. Когда же уровень инвестирования снижается, наступает спад.

Влияние деятельности правительства: воздействие осуществляется двумя методами – фискальной политикой, т. е. сбором налогов и их расходованием, и монетарной политикой, т. е. регулированием денежного обращения.

3. Третий подход к определению причин циклов синтезирует внутренние и внешние факторы. Авторы этой концепции считают, что внешние факторы дают первоначальный толчок циклу, а внутренние приводят к пофазным колебаниям.

Различные взгляды на причины циклических колебаний обуславливают и различные подходы к решению задач по их регулированию.

Антициклическое регулирование – это система способов и методов воздействия на экономическую деятельность, направленных на смягчение циклических колебаний.

Но все современные экономисты признают, что:

- государству не под силу преодолеть циклический характер экономического развития – оно в состоянии только сглаживать циклические колебания в целях поддержания экономической стабильности;
- в фазе кризиса и спада все мероприятия государства должны быть направлены на поддержание и стимулирование деловой активности;
- в фазе подъёма и бума государство проводит политику сдерживания, чтобы не допустить перепроизводства;

- в условиях открытости национальной экономики стран государство каждой страны должно учитывать влияние внешнеэкономических факторов.

Несмотря на многообразие точек зрения на проблему циклического регулирования, их можно свести к двум основным подходам: кейнсианскому и классическому.

Сторонники кейнсианства ориентируются на совокупный спрос, особое внимание уделяют регулирующей роли государства. Основными инструментами антициклического регулирования считают налогово-бюджетную политику, т. е. увеличение или уменьшение расходов государства, манипуляции с налоговыми ставками. Кейнсианцы проводят политику «дешевых денег» (в фазе кризиса и депрессии увеличивают государственные расходы, в условиях подъёма проводят политику, направленную на «сжатие» совокупного спроса). При этом денежно-кредитная политика играет вспомогательную роль.

Сторонники классического (консервативного) направления, концентрируют своё внимание на предложении. Большое внимание уделяют денежно-кредитной политике, вопросам объёма денежной массы. Классики проводят политику «дорогих денег» путём повышения процентных ставок, что должно содействовать борьбе с перенакоплением капитала. В качестве вспомогательного инструмента используется налогово-бюджетная политика. (Налоговая политика направлена на снижение налоговых ставок). Проводится жёсткая политика сокращения государственных расходов, сжатие потребительского спроса.

Таким образом, все инструменты кейнсианцев направлены на регулирование совокупного спроса, т. е. на повышение спроса в периоды кризиса и депрессии и на снижение спроса в периоды подъёма и бума.

Все инструменты классиков направлены на регулирование совокупного предложения, т. е. на стимулирование его в периоды кризисов и депрессии и на сдерживание его в периоды подъёма и бума.

Страны с рыночной экономикой в своей практической деятельности по антикризисному регулированию национальной экономики прибегают к использованию и кейнсианских, и классических методов воздействия на рыночную конъюнктуру и экономическую деятельность в зависимости от решения задач краткосрочного или долгосрочного характера.

11.3. Экономические кризисы. Виды и особенности развития

Неравномерное развитие хозяйственных процессов, колебание объёмов производства и сбыта, значительные перепады объёмов производства – характеризуются как кризисная ситуация, которую следует рассматривать как общую закономерность рыночной экономики. В современной литературе понятие «кризис» представлено с различных позиций и имеет много уровней и трактовок. Термин «кризис» происходит от греческого слова *κρίσις*, в переводе означающего «приговор», «решение по какому-либо вопросу или в сомнительной ситуации». Также может иметь значение «выход, решение конфликта». Р. Козеллек формулирует данное понятие так: «Кризис – это едва измеримый переломный пункт, при котором решением является либо смерть, либо жизнь». С развитием общественного производства «классическое» определение кризиса было заменено более многогранным понятием «экономический кризис», которое наполнялось различными значениями в зависимости от подхода к сущности кризисных процессов. Современные экономисты трактуют понятие «экономический кризис» с разных позиций.

Определение 1. Экономический кризис – это дисбаланс в экономической системе, который характеризуется потерями и разрывом хозяйственных связей в производстве и бизнес-отношениях.

Определение 2. Экономический кризис – это состояние в экономике, при котором наблюдается отрицательная динамика реального валового национального продукта, сопровождающаяся возрастающей частотой банкротств, ростом безработицы, снижением жизненного уровня.

Определение 3. Экономический кризис – это резкое ухудшение финансово-экономического состояния экономической системы, проявляющееся в спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, что негативно сказывается на благосостоянии населения.

Сущность экономических кризисов проявляется в дисбалансе спроса и предложения, снижении покупательной способности населения: рынок сталкивается с ситуацией, при которой количество выпущенных товаров превышает возможность потребителей их приобрести. В результате дальнейшее падение объёмов производства приводит к сокращению рабочей силы и росту безработицы. Потребительский спрос постоянно сжимается, а под него вновь подстраивается производство. Объективные причины каждого кризиса всегда лежат в предшествующем развитии экономики на других этапах цикла. В целях регулирования экономических циклов используются государственные инструменты регулирования, воплощенные в антициклической политике. Выделяют концепции «равновесного делового цикла» и «политического делового цикла»,

которые изучают природу цикличности воспроизводства в условиях государственного регулирования экономики.

Сущность первой концепции основана на воззрениях монетаризма. Монетаристы, напомним, сторонники государственного вмешательства в национальную экономику посредством контроля и регулирования денежной массы в обращении, которая является причиной колебаний хозяйственной системы. В 70–80-х гг. XX века эта концепция также активно разрабатывалась и представителями теории рациональных ожиданий. В отличие от монетаристов, сторонники теории рациональных ожиданий убеждены, что предприниматели и население научились оценивать обстановку и своевременно реагировать на государственные решения сообразно своей выгоде. В результате цели государственной политики остаются нереализованными, а спад или подъём проявляются в резких колебаниях.

Вторая концепция провозглашает зависимость по типу «кривой Филлипса» между уровнем безработицы и инфляции: чем меньше безработица, тем быстрее растут цены. Сторонники данной теории убеждены, что экономическое положение страны существенно влияет на популярность правящей партии. Главными экономическими показателями, на которые реагирует население, считаются темпы инфляции и норма безработицы: чем ниже их уровни, тем при прочих равных условиях больше голосов будет подано на предстоящих выборах за правящую партию или президента.

История развития экономических систем свидетельствует о том, что по мере насыщения экономики самостоятельными хозяйствующими субъектами обостряются проблемы их скоординированного функционирования. Актуальные в первой половине XX века теории бескризисности не оправдали надежд, когда экономика столкнулась с многочисленными проблемами несбалансированности производства и распределения. В нашей действительности в условиях рыночного производства экономические кризисы стали неизбежны. Современные кризисные процессы аналитики интерпретируют с позиции того, что для них характерны нарушение кредитных связей, падение курсов акций, паника на биржах и волна банкротств. В результате кризис приспособляет размеры производства к размерам платежеспособного спроса. Экономические кризисы достаточно динамичны, являются одним из этапов жизненного цикла систем, и хотя их структура и конкретные проявления изменчивы, можно выделить общие закономерности. Это позволяет систематизировать накопленный историей опыт кризисного развития, классифицировать экономические кризисы и прогнозировать на этой основе дальнейшую кризисную динамику.

Современный этап исследований кризиса (XXI век) обусловлен непредсказуемыми действиями финансовых механизмов, где основной точкой явля-

ется анализ финансовых рынков; при этом происходит постепенный переход от теоретической концепции равновесия к концепции рефлексивности. Это связано с тем, что финансовые рынки по своей природе неравновесны и демонстрируют повышенную чувствительность к динамике окружающей среды, рефлексивно воздействуя на неё. Накопленный опыт кризисных тенденций определяется, согласно марксистской методологии, формой разрешения противоречий, накопившихся в предшествующий период фазы экономического цикла: кризис – депрессия – оживление – подъём. Причины предыдущих кризисов в экономике были связаны в основном с противоречиями в реальном секторе экономики. Современные тенденции кризиса в рыночной экономике определяются конъюнктурой на денежном рынке, создаваемой центральными банками и системой не со 100 % нормой резервирования, что приводит к заниженным процентным ставкам, росту денежной массы и создаёт экономический бум. Экономические субъекты активно инвестируют в проекты, которые, по их мнению, будут прибыльны, но это «плохие инвестиции». Домохозяйства из-за роста цен перестают сберегать и за счет кредитных средств начинают тратить больше своих доходов. Экономика работает на пределе, бум вечно продолжаться не может и всегда наступает второй этап – крах, кризис. Банки ограничивают кредитные ресурсы, денежная масса падает, в результате цены снижаются, предприниматели срочно избавляются от «плохих инвестиций». Долги растут и у потребителей, и у предпринимателей. Начинаются оптимизации производства, в т.ч. сокращение издержек, персонала, уровня доходов.

Ход кризисного процесса может быть управляемым. На него можно воздействовать благодаря существованию механизма рефлексивности. Существует большое количество факторов, оказывающих влияние на формирование кризисного потенциала в экономической системе. Поскольку их динамика рефлексивно взаимосвязана, то предотвратить возникновение макроэкономических дисбалансов становится практически невозможно. Как правило, каждый кризис демонстрирует новый вариант неблагоприятного сочетания вызвавших его факторов. Практика показывает, что программы антикризисной политики учитывают прошлую кризисную динамику, но часто оказываются бессильными перед вновь формирующимися кризисами новых типов. Поэтому выход экономики на бескризисную траекторию роста становится невозможным.

История развития кризисных тенденций чётко показывает системные противоречия в экономике. Экономике развитых стран мира в первой половине XIX века столкнулись с чередой экономических колебаний, которые зародились изначально в Англии и повторялись с 1820-х годов примерно каждое деся-

тилетие. В 1825–26 гг. произошел кризис в Англии, в 1836 г. – в Америке, через 11 лет, в 1847–1848 гг., новый кризис охватил Францию и Германию.

В середине XIX века в 1857–1858 гг. разразился первый мировой финансовый кризис. Начался он в Америке. По своим характеристикам это был кредитный кризис, который обрушил банковскую систему США и, создав панику, привел к краху биржи в Германии, Франции и Англии. 24 октября 1929 года на Нью-Йоркской бирже за короткий период цены на акции упали практически до нуля. Это стало точкой отсчета кризисов XX столетия. Бесспорной «царицей» этих кризисов является «Великая Депрессия» Америки. Она повлекла за собой обвалы бирж Парижа, Берлина и Лондона, а после – резкое снижение цен на акции и панику во всех остальных финансовых центрах мира, что было вызвано механизмом финансового домино.

Второй мировой кризис связан с окончанием мирового инвестиционного цикла 50-х годов в период 1958–1959 гг. Сценарий был аналогичный: суета на биржах, падение акций, затем проблемы с валютными расчетами, большое количество банкротств, а на их фоне значительное количество поглощений мелких компаний крупными.

В 1973–1975 гг. наступил третий мировой экономический кризис, начало которого было положено военными действиями между Израилем, Египтом и Сирией и, как следствие, энергетическим кризисом. Третий мировой кризис был ознаменован значительным падением промышленного производства крупнейших экономик того времени. В Америке производство упало на 9 %, а в некоторых кварталах США падение достигало даже 15 %. В ряде государств Западной Европы производство упало на 6 %, в Японии – на 12 %.

Четвертый мировой кризис (1980–1982 гг.) был финансово-энергетическим. В США цена 1-го барреля нефти выросла до \$50, скачок цены составил 75 %. Этот факт повлиял на все логистические и экономические цепочки в экономике США, от добычи ресурсов, производства и доставки товаров до финансовых проблем при расчетах в целом. На фоне значительного снижения прибылей упали в цене акции многих американских компаний, начались разорения и поглощения слабых компаний.

Пятый мировой кризис наступил в период 1990-1991 гг., и это также был финансово-энергетический кризис. Цена 1-го барреля нефти выросла на 100 %, с \$20 до \$40. Затем возникло обострение валютно-финансовых проблем, кредитный и бюджетный дефицит, рост банковских долгов и многое другое. Кризис пошел вширь, захватив Канаду, Англию, Японию и другие страны.

Шестой мировой кризис произошел в 1997–1998 гг. В этот период индекс мировых цен в долларах снизился на 16,5 % – до самого низкого уровня за последние 5 лет. Цены на нефть снизились на 40 %, с \$16 до \$9–10 за баррель, а

10 декабря впервые за 12 лет цена опустилась до \$8,4. Цены на металлы в 1998 г. были на 45 % ниже пика отмеченного в январе 1995 года, на медь в конце 1998 г. были самыми низкими за последние 12 лет, на никель – за 11 лет. Цены на продовольствие в конце 1998 года были на треть ниже их наивысшего уровня, отмеченного в мае 1997 года.

На летний период 1998 года пришла вторая волна мирового финансового кризиса. У стран, оказавшихся в эпицентре азиатского кризиса, сокращение спроса и производства оказалось более существенным, чем предполагалось на ранних стадиях кризиса. Углубился экономический спад в Японии, усилилось давление на китайский юань и гонконгский доллар.

Падение курса рубля и реструктуризация госдолга России в середине августа вызвали серию корректировок курсов акций на фондовых рынках, общее повышение оценки инвесторами рисков на нарождающихся рынках и стремление их понизить. Цены акций упали как на нарождающихся, так и на зрелых рынках, возросло спекулятивное давление на валюты многих развивающихся и трансформируемых стран. Доходность долговых обязательств развивающихся стран резко возросла – в среднем до 1700 базовых пунктов в начале сентября с менее чем 600 базовых пунктов в течение большей части 1997 года и в начале 1998 года.

В период с 29 сентября по 17 ноября ФРС США трижды понижала ставки по федеральным фондам и дважды – учётную ставку. В результате первая была понижена на 0,75 %, до 4,75 %, а вторая – на 0,5 % – до 4,50 %. Это позволило предотвратить кризис на внутреннем финансовом рынке, приостановить развитие неблагоприятных тенденций в экономике США, а также стабилизировать ситуацию на международных финансовых рынках.

Седьмой мировой экономический кризис, произошедший в 2008–2012 гг., вызван потребительским бумом в США, который привел к тому, что цены на сырьевые товары достигли своих исторических максимумов, например нефть WTI – \$147,27 за баррель. В крупнейшей экономике мира началась рецессия, ипотечный кризис, затем последовали банкротства банков, страховых компаний и обвал рынка. Государство принимало экстренные меры по национализации финансовой сферы, крупнейшие банки, страховые и инвестиционные компании обратились к государству за помощью. Впоследствии началась цепная реакция, жертвами финансового кризиса в США стали Европа, Япония, Россия. Начался финансовый кризис и на Украине. Рецессия как прямое следствие финансового кризиса началась в большей части мировой экономики. Начались проблемы в реальном секторе экономики, по всему миру упали объёмы промышленного производства. В числе причин текущего экономического кризиса называют

ошибки банкиров, слабость мировой резервной валюты, пустое раздувание долларовой массы, ипотечный кризис в США и пр.

В современных условиях рыночного производства экономические кризисы стали неизбежны. Для распознавания возникающих кризисных ситуаций большое значение имеет их структура.

Кризисы бывают регулярные (циклические), и нерегулярные. Первые дают начало новому циклу. Они отличаются тем, что охватывают все сферы экономики, достигая большой глубины и продолжительности.

Среди вторых различают промежуточные, частные, отраслевые и структурные кризисы.

Промежуточный кризис прерывает на определённое время течение какого-либо из этапов. Он менее глубок и продолжителен по сравнению с регулярным кризисом и носит локальный характер.

Отличительной особенностью *частного кризиса* является то, что он охватывает не всю экономику, а отдельные её сферы, как, например, банковский кризис.

Отраслевой кризис охватывает одну из отраслей народного хозяйства, например только АПК или только нефтедобывающую промышленность.

Структурный кризис – это следствие нарушения закона пропорционального развития общественного производства. Он проявляется в межотраслевых диспропорциях с одной стороны и в товарном дисбалансе – с другой (например, энергетический, продовольственный, сырьевой).

Кризисы необязательно являются разрушительными – они могут протекать с определённой степенью остроты. Кризисы вызываются субъективными и объективными причинами, самой природой социально-экономической системы. Любая система, независимо от размера, характеризуется двумя процессами: функционированием и развитием.

Функционирование – это поддержание жизнедеятельности в имеющемся качестве, развитие – это приобретение нового качества. Эти процессы взаимосвязаны. Связь функционирования и развития отражает возможность и закономерность наступления и развития кризисов. Возникает циклическая тенденция развития, отражающая периодическое наступление кризисов. Причины, характер и последствия кризисов могут быть самыми разными. Рассмотрим некоторые характеристики кризисов. Кризисы бывают:

- объективные – связанные с модернизацией производства;
- субъективные – связанные с ошибками в управлении;
- внешние – связанные с тенденциями и стратегией макроэкономического развития, развитием мировой экономики, конкуренцией, политической ситуацией в стране;

- внутренние – это внутренние конфликты, недостатки в организации производства, несовершенство управления, рискованная стратегия маркетинга.

Даже локальные кризисы и микрокризисы могут распространяться на всю систему, т. к. в любой системе существует органическое взаимодействие всех элементов. Это возникает лишь тогда, когда кризисные ситуации не управляются или осуществляется намеренная мотивация развития кризиса. В группе социальных кризисов особое место занимают *политические кризисы* – это кризисы в политическом устройстве общества, кризисы власти, столкновения интересов различных классов и социальных групп. Политические кризисы затрагивают все стороны развития общества и переходят в экономические. *Организационные кризисы* проявляются при несовершенстве разделения и интеграции деятельности, при неорганизованности (неразбериха, безответственность и пр.) структур управления, при бюрократизации власти, и т. д.

Предсказуемые кризисы – естественный этап развития экономики; они прогнозируются, являются циклическими, *неожиданные* же – результатом грубых ошибок в управлении, проявлением природных явлений или экономической зависимости. Экономические кризисы проявляются при острых противоречиях в экономике страны или отдельного предприятия, в обострении финансового положения, а также при политической нестабильности. Причин кризисов в экономике много, и в своем развитии они могут предопределить возникновение несостоятельности и банкротства предприятий и даже целых отраслей.

Кризисы возникают из-за ошибок в выборе – выборе стратегии развития, стратегии управления персоналом, стратегии инвестиций, организации производства, технологии производства, стимулировании труда, организации менеджмента, структуры издержек производства. Помимо общих глобальных кризисов, затрагивающих всю экономику, бывают частичные кризисы – они охватывают какую-либо одну сферу общественного воспроизводства (например-банковскую), – отраслевые и структурные, в основе которых лежат серьёзные нарушения закона пропорционального развития общественного производства.

С закономерностями рыночной экономики связан и определённый характер жизненного цикла предприятий, также характеризующий процессы возникновения кризисных ситуаций и банкротств. Для каждого предприятия существует предел роста объёмов деятельности, при этом одни и те же процессы могут быть и стимуляторами развития, и факторами, тормозящими развитие. Исходя из вышесказанного, очевидной является необходимость углубления знаний о циклах кризисов и причинах их возникновения и своевременно находить эффективные методы и средства для их нейтрализации, т. е. сглаживания отрицательных последствий.

Антикризисное управление представляет собой особый тип менеджмента. Это заказ практики и тенденция развития науки управления. Антикризисный менеджмент обусловлен циклическим характером функционирования экономики, возникновением кризисных ситуаций в развитии социально-экономических систем на макро – и микроуровне. Кризис – явление объективное. Не только экономика, но и природа развивается циклично. Кризис, однако, не всегда является следствием объективных природных явлений и процессов. Его может породить сам человек, его ошибки, предрассудки, некомпетентность. Но деятельность человека может и стабилизировать обстановку, отдаляя кризис, способствовать выходу из него, прогнозировать его последствия.

Блок контроля

Задание № 1. Тест

1. Какая из экономических школ впервые сделала предметом своего анализа процесс производства, а не сферу обращения?
 - а) меркантилизм;
 - б) физиократы;
 - в) классическая политическая экономия;
 - г) маржинализм.
2. Меркантилисты считали основным источником богатства общества:
 - а) труд;
 - б) природу;
 - в) эксплуатацию;
 - г) торговлю.
3. Главная идея Дж. Кейнса:
 - а) рыночный механизм является совершенным и не требует государственного регулирования;
 - б) рыночный механизм не является совершенным и требует государственного регулирования;
 - в) необходимо ограничение роли государства.
4. Что такое «микроэкономика»?
 - а) экономика в масштабе предприятия;
 - б) экономика в масштабе отрасли;
 - в) экономика в масштабе района;
 - г) экономика в масштабе страны.
5. Экономическая теория – это наука:
 - а) о том, как улучшить личное экономическое положение;
 - б) о средствах удовлетворения человеческих потребностей;
 - в) о законах денежного обращения;
 - г) о том, как общество решает вопросы, что, как и для кого производить;
 - д) о регулировании государством национальной экономики.
6. Вещество природы является экономическим благом, если:
 - а) может быть употреблено без процесса производства
 - б) процессу его потребления предшествует процесс переработки, т. е. воздействие человека.
7. Характеристиками экономического блага выступают:
 - а) способность удовлетворять потребность;
 - б) редкость;
 - в) ценность;
 - г) верно всё указанное.
8. Что означает экономическое понятие «ограниченные ресурсы»?
 - а) отсутствие в стране определённых полезных ископаемых;
 - б) невозможность удовлетворения всех человеческих потребностей;
 - в) состояние ресурсов в период экономического спада;
 - г) высокие цены на товар, ограничивающие возможность приобретения?

9. Проблемы, что, как и для кого производить, могут иметь отношение:
- а) только к административно-командной экономике;
 - б) только к рыночной экономике;
 - в) только к отсталой экономике;
 - г) к любой экономической системе.
10. Редкостью экономисты называют:
- а) исчерпание источников полезных ископаемых;
 - б) ограниченный доступ к ресурсам;
 - в) недостаточность ресурсов для удовлетворения наших потребностей.
11. Какая пара понятий отражает фундаментальную проблему экономической теории:
- а) спрос и предложение;
 - б) предпринимательство и прибыль;
 - в) эффективность и справедливость;
 - г) ограниченность и выбор.
12. Установите, в какой из представленных ниже троек экономических ресурсов представлены примеры только факторов производства:
- а) счет в банке, хозяин магазина, сера;
 - б) банкир, нефть, трактор;
 - в) геолог, станок, деньги;
 - г) облигации, уголь, бригадир.
13. Предметом труда является:
- а) средство, с помощью которого производится продукт;
 - б) то, на что направлен труд и из чего в результате получается продукт труда;
 - в) совокупность материальных ресурсов;
 - г) продукт процесса производства.
14. К средствам труда относится все то:
- а) из чего получается продукт труда;
 - б) на что направлен человеческий труд;
 - в) с помощью чего человек воздействует на предмет труда;
 - г) чем обладает человек.

Задание № 2. Верны ли следующие утверждения? Да/нет:

1. Теория денежного богатства, построенная на увеличении денежного капитала, была разработана экономистами институционального направления? _____
2. Классическая политическая экономия была исторически первой и основной школой экономической теории? _____
3. Удовлетворение одной первичной потребности может быть достигнуто за счет удовлетворения другой? _____
4. Существуют первичные потребности, которые могут оставаться неудовлетворенными (актуализированными) длительное время? _____
5. С развитием общества в потреблении сокращается доля благ, удовлетворяющих первичные потребности, и растет доля благ, удовлетворяющих вторичные потребности?

6. Можно ли рассматривать опасные для здоровья алкогольные напитки или наркотики как экономические блага? _____

7. Людям приходится часто идти на компромисс – отказаться от одних благ ради получения других? _____

8. Когда экономисты говорят «капитал», они имеют в виду необходимое количество денег для развития собственного бизнеса? _____

9. Американский психолог А. Маслоу утверждал, что после того, как человек удовлетворяет первичные потребности, он непременно начнет удовлетворять потребности высшего порядка. _____

Задание № 3

Товары и услуги, имеющие свойства *совместного потребления* (товар или услуга могут потребляться одновременно многими людьми) и *неисключаемости* (означает, что людей нельзя исключить из получения выгоды от товара или услуги, даже если они не заплатили за них) носят название *общественных товаров*. Внимательно изучите перечисленные в таблице товары и услуги. Обладают ли эти товары свойствами совместного потребления и неисключаемости и кем, по вашему мнению, должны предоставляться эти товары: государством либо частными фирмами?

Товары и услуги	Совместное потребление и / или неисключаемость?	Кто должен предоставлять: государство или частные фирмы?
Хлеб		
Национальная оборона		
Начальное образование		
Высшее образование		
Автострады		
Жильё		
Парки		
Обеспечение безопасности		
Театры		
Музеи		
Услуги медицины		
Автомобили		
Алкогольные напитки		
Коммунальные услуги		

Теперь рассмотрите товары и услуги, которые, по вашему мнению, должны предоставляться государством, а значит должны оплачиваться за счет поступлений от налогов. Готовы ли вы платить часть своего дохода в виде налогов, чтобы оплатить эти товары (услуги)? _____ Есть ли среди вашего списка те товары и услуги, которые предостав-

ляются в настоящее время государством (РФ)? _____ Считаете ли вы, что они должны предоставляться частным сектором? _____

Задание № 4. Ответьте на вопросы (ответ обоснуйте)

1. Почему общественное разделение труда – необходимое, но недостаточное условие возникновения товарного производства?

2. Как соотносятся между собой меновая стоимость и стоимость?

3. Каковы признаки товара, способного играть роль денег?

Задание № 5. Тест

1. Натуральное хозяйство – это такая форма организации экономики при которой:

- а) продукты труда производятся для обмена на рынке;
- б) существует замкнутость производителей;
- в) продукты производятся для внутрихозяйственного потребления;
- г) присутствует специализация производства продукта.

2. Какие черты характеризуют только товарное производство:

- а) общественное разделение труда;
- б) продукты производства не для собственного потребления, а для продажи;
- в) экономическая обособленность производителей и развитие обмена;
- г) возможность определять что, как и для кого производить.

3. Товар – это:

- а) вещь, обладающая потребительской стоимостью или полезностью;
- б) вещь, являющаяся продуктом человеческого труда;
- в) продукт труда, предназначенный для продажи;
- г) благо, не являющееся продуктом труда, но полезное человеку.

4. Реальную стоимость банкноты сегодня определяет:

- а) стоимость бумаги на, которой она напечатана;
- б) цена на золото;
- в) затраты труда на изготовление банкноты; стандарта;
- г) стоимость товаров и услуг, которые можно на неё купить.

5. Какую функцию выполняют деньги при обмене валют?

- а) средство обращения;
- б) средство платежа;

- в) мировых денег;
 - г) мера стоимости.
6. Если номинальная стоимость денег не изменяется, а цены на товары и услуги возрастут в два раза, то покупательная способность денег:
- а) возрастёт в два раза;
 - б) упадёт в два раза;
 - в) упадёт в четыре раза;
 - г) не изменится.
7. Чтобы быть признанными в качестве денег, товар должен обладать следующими свойствами:
- а) всеобщее признание;
 - б) делимость и защита от подделки;
 - в) удобство для транспортировки и хранения;
 - г) всё перечисленное выше.
8. Что из перечисленного можно ли отнести к понятию «капитал»
- а) деньги, акции, облигации;
 - б) только акции и облигации;
 - в) валюту, счет в банке;
 - г) нет правильного ответа.
9. Инфляция – это:
- а) вздутие, разбухание денежно-бумажного обращения;
 - б) повышение общего уровня цен;
 - в) обесценивание денег по соотношения к реальным;
 - г) все ответы верны.
10. Ползучая инфляция характеризуется:
- а) годовым ростом цен до 10 %;
 - б) годовым ростом цен от 1 до 100 %;
 - в) годовым ростом цен свыше 100 %.
11. Какое утверждение искажает суть товарного производства:
- а) товарное производство невозможно без обмена;
 - б) товарное производство предполагает производство продукта для удовлетворения потребностей самого производителя;
 - в) товарное производство предполагает производство продуктов, в которых нуждаются потребители;
 - г) товарное производство существует только при экономическом обособлении товаропроизводителей.
12. Уровень инфляции – это ... за определённый промежуток времени.
- а) изменение валютного курса;
 - б) изменение паритета покупательной способности;
 - в) процентное изменение среднего уровня цен;
 - г) изменение ставки процента .
13. Что из названного относится к функции денег?
- а) деньги дефицитны;
 - б) деньги должны оставаться неизменными по стоимости;
 - в) деньги находят всеобщее признание;
 - г) деньги служат в качестве средства платежа.

14. Парадокс Смита (низкая цена хлеба и высокая алмазов) разрешается, если исходить из того, что:
- а) цена товара не связана с реальной пользой товара для людей;
 - б) предметы первой необходимости имеют более низкую цену, чем предметы роскоши;
 - в) цена товара определяется только издержками на его производство;
 - г) цена товара определяется предельной полезностью.
15. Исходя из ... десятая конфета не доставляет такого удовольствия, как первая.
- а) закона спрос;
 - б) альтернативной стоимости.;
 - в) эффекта убывания природной полезности;
 - г) дефицита.
16. По мере роста общей полезности товара предельная полезность:
- а) повышается;
 - б) понижается;
 - в) достигает максимума;
 - г) равна нулю.

Задание № 6. Кто является монополистом?

Инспектор Василий Кроликов пытается выяснить, кто из подозреваемых является монополистом. Он знает, что каждый из них представляет фирму, действующую в условиях разных структур рынка, но кто есть кто? Прочитайте объяснения каждого подозреваемого и методом исключения помогите Инспектору Василию определить структуру рынка каждого опрошенного.

Подозреваемый	Структура рынка
№ 1	
№ 2	
№ 3	
№ 4	
№ 5	

Подозреваемый № 1 *«Послушайте, я не монополист. Мне приходится выдерживать сколько угодно конкуренции. Если бы я попытался поднять свою цену, мое дело бы поглотили гигантские индустрии. Нет уж, сэр. Я подожду, пока они подымут цены, а потом уж последую за ними».*

Подозреваемый № 2 *«Да не монополист я! У меня проблем больше, чем у вас. Все время открываются новые магазины, подобные моему. Мне приходится тратить деньги на рекламу, чтобы убедить людей, что мой магазин уникален и отличается от всех прочих».*

Подозреваемый № 3 «Да какой из меня монополист? Я не могу себе позволить тратить деньги на рекламу. Это съест всю мою небольшую прибыль, которую мне удастся заработать. И какой в этом прок? Мой продукт такой же, как и моих конкурентов».

Подозреваемый № 4 «Ну а мой продукт как раз не такой, как у всех, но я не монополист. Я упорно работаю на то, чтобы моя фирма была всё время впереди и избегала тягот конкуренции, когда готовы все друг другу горло перегрызть. Организованный рынок и справедливая цена – такой наш девиз!».

Подозреваемый № 5 «Инспектор, я не монополист. Я знаю, что это суровое испытание – попасть на наш рынок, со всеми этими огромными расходами на рекламу. Важно, чтобы марку узнавали. Но я не виноват».

Задание № 7

В таблице перечислены факторы, которые оказывают неоднозначное влияние на спрос и предложение. Отметьте знаком «+» те факторы, которые вызывают эффект изменения спроса и предложения.

Факторы возможного влияния	Сдвиг кривой спроса	Движение вдоль кривой спроса	Сдвиг кривой предложения	Движение вдоль кривой предложения
1. Изменение цен конкурирующих товаров				
2. Внедрение новых технологий				
3. Увеличение потребительских доходов				
4. Изменение цен на сырьё				
5. Снижение цены на товар				

Задание № 9. Ответьте на вопросы

1. Торговцы овощами в качестве продавцов и домашние хозяйки в качестве покупателей встречаются на овощном рынке.

1.1 Как проявляются интересы продавцов на данном рынке?

1.2. Как проявляются интересы покупателей?

1. 3. Как происходит согласование их интересов на рынке?

2. Используйте следующие термины для завершения ниже приведенных предложений:

Увеличится, Уменьшится, Меньше, Больше, Останется неизменной

2.1. Если все остальное останется неизменным, то количество пшеницы, имеющееся в наличии для продажи по цене 95000 руб. за тонну обычно будет _____, чем количество, имеющееся в наличии для продажи по цене 80000 руб. за тонну.

2.2. Однако количество пшеницы, имеющей спрос, будет _____ при цене 95000 руб. за тонну, чем при цене 80000 руб. за тонну.

2.3. При прочих равных условиях, если спрос на пшеницу упадет, то рыночная цена пшеницы _____.

2.4. При прочих равных условиях, если спрос на пшеницу растет, то рыночная цена пшеницы _____.

2.5. Если количество пшеницы, предлагаемое, к продаже по каждой цене удвоится, и величина спроса по каждой цене удвоится, то цена пшеницы, скорее всего, _____.

3. Предположим, что предложение клубники в краткосрочном периоде абсолютно неэластично, а спрос на неё неожиданно возрос. Как изменится цена и количество клубники?

Задание № 10. Тест

1. Собственность – это:

- а) отношение человека к вещи;
- б) сама вещь;
- в) отношение людей друг к другу по поводу присвоения условий материальных прав и прежде всего средств производства.

2. К какой форме собственности относится ваше учебное заведение?

- а) государственной;
- б) коллективной;
- в) частной.

3. Существование государственной собственности обусловлено:

- а) наличием капиталоемких и нерентабельных отраслей (железные дороги, автомобильные дороги, угольная промышленность и т. п.);
- б) необходимостью решения общественных и социальных задач, поддержание уровня жизни населения;
- в) стремлением увеличить социальный доход;
- г) все ответы верны.

4. Выделите элементы, относящиеся к субъектам собственности:

- а) семья;
- б) средства производства;
- в) трудовой коллектив;
- г) труд.

5. Конкуренция – это:

- а) борьба производителей за получение наивысшей прибыли;

- б) борьба потребителей за право покупать товары по более низким ценам;
 - в) экономическая состязательность за достижение наилучших результатов на конкретном поприще;
 - г) все ответы верны.
6. Какой рынок, скорее всего, станет естественной монополией:
- а) рынок цветов;
 - б) рынок шоколадных изделий;
 - в) рынок зерна;
 - г) бензоколонка в сельской местности.
7. Понятие совершенной конкуренции предполагает, что:
- а) в отрасли действует большое число производителей товара, выпускающих неоднородную продукцию;
 - б) товары, выпускаемые большим количеством фирм, стандартизированы;
 - в) имеется только один покупатель данной продукции;
 - г) выпускаемые товары уникальны и не имеют аналогов.
8. Если в какой – то отрасли несколько (3-4) фирм контролируют подавляющую часть рынка, то устанавливается:
- а) монополия;
 - б) олигополия;
 - в) совершенная конкуренция;
 - г) монополия.
9. Основой успешной рыночной экономики являются:
- а) частная собственность, свободная система ценообразования и эффективное производство;
 - б) частная и государственная собственность, свободная система ценообразования и конкуренция;
 - в) экономическая свобода, эффективное производство, свободная система ценообразования и конкуренция;
 - г) экономическая свобода и безопасность, высокий уровень жизни, стабильный уровень цен, положительное сальдо торгового баланса, бездефицитный бюджет.
10. Способность рыночной экономики к саморегулированию объясняется:
- а) значительной степенью правительственного вмешательства;
 - б) равномерным распределением доходов;
 - в) развитием политической демократии;
 - г) конкурентным механизмом, действующим на основе цен, прибылей и убытков.
11. Экономика является смешанной, если:
- а) конкуренция полностью свободна;
 - б) государство обладает монопольным правом на собственность;
 - в) экономические решения принимаются согласно традиции;
 - г) действие рыночных сил дополняется государственным регулированием.
12. Четыре типа экономических систем – это ...
- а) развивающаяся, развитая, стагнирующая, загнивающая;
 - б) демократическая, авторитарная, тоталитарная;
 - в) традиционная, командная, рыночная, смешанная;
 - г) рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая.

13. Экономический (платежеспособный) спрос на товар означает:
- а) желание потребителя приобрести данный товар;
 - б) форму выражения потребностей;
 - в) приобретение, какого либо блага;
 - г) субъективное желание потребителя, подкреплённое объективными возможностями покупателя.
14. Вызывают ли сдвиг кривой предложения следующие ситуации:
- а) снижение цены на пшеницу вызвало уменьшение объёма её продаж (да / нет)
 - б) в связи с хорошим урожаем арбузов, число их продавцов на рынке увеличилось в два раза (да / нет)
 - в) снижение цен на удобрение увеличит предложение риса (да / нет)
 - г) рост налога на продажу спиртных напитков сократит их предложение (да / нет)
15. Если цена товара ниже точки пересечения кривой спроса и предложения, то возникает:
- а) избыток товара;
 - б) дефицит товара;
 - в) безработица;
 - г) отсутствие конкуренции.
16. Если 1 %-е снижение цены вызывает увеличение продаж товаров более чем на 1 %, то это соответствует:
- а) единичной эластичности спроса;
 - б) неэластичному спросу;
 - в) эластичному спросу.
17. График рыночного равновесия цен показывает:
- а) цену, при которой по каждому данному товару нет ни дефицита, ни излишков;
 - б) цену предложения, т. к. между этой ценой и количеством продаж прямая линейная зависимость;
 - в) цену спроса, поскольку рынок – это сфера, где покупатель всегда прав и всякая попытка повышать цены приведёт к затовариванию рынка.
18. Определите, какое из событий, приводимых ниже, будет влиять на цену говядины не так, как остальные три:
- а) врачи не рекомендуют употреблять в пищу много говядины;
 - б) снизится цена на свинину;
 - в) резко снизится стоимость кормов для крупного рогатого скота;
 - г) появился незнакомый науке вирус, содержащийся в мясе птицы.
19. Какой из следующих факторов может привести к увеличению спроса на кирпич?
- а) удорожание древесины, которая используется в качестве заменителя кирпича;
 - б) снижение уровня доходов домостроителей;
 - в) увеличение заработной платы строителей;
 - г) рост цен на кирпич.
20. Монополист устанавливает на свой товар...
- а) самую высокую цену, по которой можно продать товар;
 - б) цену, при которой он получит максимальную прибыль от продаж;
 - в) цену, при которой спрос превышает предложение;
 - г) цену, при которой он сможет продать максимальное количество товара.

21. В ситуации равновесия на рынке риса:
- а) не все покупатели, желавшие приобрести рис по рыночной цене, сумели сделать покупки;
 - б) не весь рис, предложенный для продажи по рыночной цене, покупается потребителями, готовыми заплатить эту цену;
 - в) некоторые продавцы не могут найти покупателей на свой рис, продаваемый по рыночной цене;
 - г) остается непроданным рис, который предлагается по цене выше рыночной.
22. Наиболее эффективное распределение ресурсов потенциально способна обеспечивать:
- а) монополия;
 - б) монополистическая конкуренция;
 - в) несовершенная конкуренция;
 - г) дуополия.

Задание № 11. Ответьте на вопросы (ответ обоснуйте).

1. В XVI в. британский финансист Томас Грэшем подметил в мире денег тенденцию, которую он сформулировал следующим образом: *«Плохие деньги всегда вытесняют хорошие из повседневного обращения»*. Что он имел в виду?

2. Прокомментируйте формулу: $MV = PT$

3. Как вы думаете, может ли возникнуть инфляция в бартерном хозяйстве?

4. Возможно ли современное экономическое развитие без инфляции?

Задание № 12. Тест

1. Доля безработицы определяется как отношение в процентах числа безработных:
- а) к численности населения страны;
 - б) к численности рабочей силы;
 - в) к численности трудоспособного населения страны;
 - г) к числу свободных рабочих мест.

2. К какой категории безработных следует отнести человека, который потерял работу из-за спада в экономике:
- а) фрикционная безработица;
 - б) структурная безработица;
 - в) циклическая безработица.
3. Какие из названных направлений характеризуют деятельность бирж труда:
- а) регистрация безработных;
 - б) регистрация вакантных мест;
 - в) создание рабочих мест посредством расширения инвестиций.
4. Кто из следующих людей является безработным?
- а) студент, который хотел бы работать, но еще не начал поиски работы;
 - б) пенсионер, который каждую неделю просматривает объявление в газетах на случай подходящей работы;
 - в) человек, который ищет работу в течение 6 месяцев, а затем прекращает поиски, решив дождаться улучшения экономической ситуации.
5. Полная занятость предполагает:
- а) занятость при наличии в экономике фрикционной и структурной безработицы;
 - б) ситуация, при которой безработица равна нулю;
 - в) наличие только циклической безработицы.
6. Изменения в уровне заработной платы можно определить путём сопоставления номинальной заработной платы с динамикой одного из следующих показателей:
- а) нормы прибыли;
 - б) уровня цен на товары и услуги;
 - в) ставки налогообложения;
 - г) продолжительности рабочей недели.
7. Дискриминацией на рынке труда называется ситуация, когда разница в оплате труда вызвана следующими факторами:
- а) разной производительностью труда;
 - б) разными результатами деятельности фирмы;
 - в) различиями в цене продукции;
 - г) факторами, не связанными с профессиональной деятельностью, трудоспособностью или изменением ситуации на рынке.
8. Стоимость рабочей силы определяется:
- а) стоимостью произведенной работником продукции;
 - б) стоимостью используемых работником средств производства;
 - в) стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы;
 - г) амортизацией используемого работником основного капитала.
9. Укажите, какие из перечисленных факторов обуславливают понижение стоимости рабочей силы:
- а) рост производительности труда;
 - б) вовлечение в процесс производства женского и детского труда;
 - в) благоприятные природно-климатические условия;
 - г) все перечисленное.
10. Укажите, какие из перечисленных факторов обуславливают повышение стоимости рабочей силы:
- а) рост квалификации наемных работников;

- б) возвышение потребностей населения;
 - в) рост интенсивности труда;
 - г) все перечисленное верно.
11. В качестве цены на рынке труда выступает:
- а) прибыль;
 - б) процент;
 - в) заработная плата;
 - г) рента;
 - д) дивиденд.
12. Номинальная заработная плата – это:
- а) начисленная заработная плата;
 - б) заработная плата за вычетом налогов и других платежей;
 - в) заработная плата плюс денежные поступления из других источников;
 - г) все перечисленное.
13. Реальная заработная плата – это:
- а) количество товаров и услуг, приобретенных на номинальную заработную плату;
 - б) заработная плата, оставшаяся после вычета налогов и других платежей;
 - в) сумма расходов семьи в течение месяца;
 - г) все перечисленное верно;
 - д) все перечисленное неверно.
14. К основному капиталу относятся:
- а) стоимость предметов труда;
 - б) стоимость средств труда;
 - в) стоимость рабочей силы;
 - г) ценные бумаги;
 - д) денежный капитал.
15. К оборотному капиталу относятся:
- а) стоимость средств труда;
 - б) стоимость предметов труда и рабочей силы;
 - в) ценные бумаги;
 - г) стоимость предметов и средств труда.
16. Амортизация – это:
- а) стоимость предметов труда, вошедших в произведенный продукт;
 - б) стоимость оборотного капитала, вошедшего в произведенный продукт;
 - в) стоимость основного капитала, перенесенная на произведенный продукт;
 - г) стоимость транспортных издержек;
 - д) арендная плата за используемый основной капитал.
17. Капитал совершает полный оборот, когда имеет место возмещение стоимости:
- а) основного капитала;
 - б) переменного капитала;
 - в) оборотного капитала;
 - г) авансированного капитала.

Список рекомендуемой литературы

1. Антикризисное управление [Текст]: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. проф. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 620 с.
2. Гужва Е. Г. Экономика [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная– Электрон. текстовые данные.– СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015.– 208 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19062>.
3. Иохин, В. Я. Экономическая теория [Текст]: учебник для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 353 с. – (Серия : Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-8772-0.
4. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика [Текст]: учебник для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 241 с. – (Серия : Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-07772-8.
5. Коршунов, В. В. Экономическая теория (для не-экономистов) [Текст] : учебник для вузов / В. В. Коршунов. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 219 с. – (Серия : Университеты России). – ISBN 978-5-534-04672-4.
6. Мировая экономика. Экономика стран и регионов: учебник для академического бакалавриата [Текст] / под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмой. – М.: Юрайт, 2018. – 519 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-03608-4.
7. Розанова, Н. М. Монетарная экономика. Теория денег и кредита в 2 т. [Текст] Том 1: учебник для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. – М.: Юрайт, 2018. – 269 с. – (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-01981-0.
8. Розанова, Н. М. Экономика для менеджеров. В 2 ч. [Текст] Часть 1: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. – М.: Юрайт, 2018. – 234 с. – (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-00173-0.
9. Салихов Б.В. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник / Салихов Б.В.– Электрон. текстовые данные.– М.: Дашков и К, 2014.– 724 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17604>.
10. Экономика[Текст]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата /В. М. Пищулов [и др.] ; под общ. ред. В. М. Пищулова. – М.: Юрайт, 2017. – 179 с. – (Серия: Бакалавр. Прикладной курс). – ISBN 978-5-534-02993-2.

11. Экономическая теория [Текст]: учебник для академического бакалавриата / под ред. Е. Н. Лобачевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 539 с. – (Серия : Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-06548-0

12. Экономическая теория [Текст]: учебник для бакалавров / В. Ф. Максимова [и др.]; под общ. ред. В. Ф. Максимовой. – М.: Юрайт, 2019. – 580 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-3098-6.

13. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / А.И. Балашов [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 527 с. – ISBN 978-5-238-02464-6. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66309.html>

14. Экономическая теория [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / А.И. Балашов [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 527 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21012>.

Учебное издание

ЭКОНОМИКА

Курс лекций для студентов бакалавриата

Составитель – О. В. Сергиенко

Редактор – Л. В. Калугина
Компьютерная верстка Л. В. Калугиной

Подписано в печать 17.06.2019.
Печать на ризографе. Бумага офсетная. Формат 60×84/16
Печ.л.13,25. Уч.-изд.л. 10,1. Тираж 50 Заказ 41
Омская гуманитарная академия
644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а

Отпечатано в полиграфическом отделе издательства
Омской гуманитарной академии.
644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а, тел.28-47-43

