

ЭКОНОМИКА

**УЧЕБНИК ДЛЯ СТУДЕНТОВ
ЕСТЕСТВЕННЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ФАКУЛЬТЕТОВ**

Под редакцией Н. П. Кононковой



Издательство
Московского университета
2018

УДК 33(094)
ББК 65.011
340

*Рекомендовано к печати
кафедрой экономики для естественных и гуманитарных факультетов
экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова*

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

А. Д. Некипелов, академик РАН, д. э. н., директор
Московской школы экономики при МГУ имени М. В. Ломоносова
Р. М. Нуреев, заслуженный работник высшей школы РФ, д. э. н.,
научный руководитель департамента экономической теории
в Финансовом университете при Правительстве РФ,
ординарный профессор НИУ ВШЭ

**Экономика: Учебник для студентов естественных и гуманитар-
ных факультетов / Под ред. Н. П. Кононковой. — М.: Издательст-
во Московского университета, 2018. — 416 с., ил.**

ISBN 978-5-19-011314-3

В учебнике представлен новый курс для студентов неэкономических специальностей, подготовленный кафедрой экономики для естественных и гуманитарных факультетов экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова в соответствии с требованиями современного образовательного стандарта.

Освещенные в нем темы позволят студентам получить необходимые знания для принятия важных экономических и финансовых решений в повседневной жизни. Особое внимание уделяется экономическим основам жизнедеятельности: разумному финансовому поведению; механизму координации деятельности экономических агентов; предпринимательству, корпоративной экономике и корпоративным конфликтам; циклическому развитию и кризисам, инфляции и безработице, влиянию экономической политики государства на возможности получения, приумножения и сохранения доходов индивидов.

**УДК 33(094)
ББК 65.011**

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	10
----------------	----

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 1

ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО

1.1. Экономика в жизни общества	15
1.2. Чему учит экономика	23
1.3. Наука экономики: теории, имеющие непреходящее значение	27
Выводы	33
Контрольные вопросы	33
Практическое задание	34
Литература	34

Глава 2

ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

2.1. Собственность как основа жизнедеятельности индивида ..	35
2.1.1. Понятие собственности	35
2.1.2. Собственность и ответственность	38
2.1.3. Многообразие форм собственности	40
2.1.4. Права собственности: две традиции	42
2.2. Экономическая система как форма организации жизнедеятельности	44
2.2.1. Понятие экономической системы	44
2.2.2. Типы экономических систем	48
2.2.3. Модели современного капитализма	50
2.2.3. Индивидуальное поведение в рамках экономической системы	54
2.3. Жизненный цикл индивида	56
1.4. Доходы и расходы домохозяйства	60
1.4.1. Домохозяйство в разных экономических системах ..	60
2.4.2. Структура финансов и личный бюджет	62
2.4.3. Финансовые решения домохозяйств	66
2.4.4. Страхование поведение домохозяйства	69
Выводы	72
Контрольные вопросы	73
Литература	74

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА И ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ

3.1. Экономическое развитие: сущность и оценка	75
3.1.1. Понятие экономического развития и подходы к классификации	75

3.1.2. Показатели уровня экономического развития	78
3.2. Система макроэкономических показателей	81
3.2.1. Основные макроэкономические показатели	81
3.2.2. Методы подсчета ВВП	84
3.2.3. Оценка теневой деятельности	87
3.3. Циклы и кризисы	89
3.3.1. Цикличность экономического развития	89
3.3.2. Фазы цикла и признаки кризиса	91
3.3.3. Типы циклов	94
3.4. Формы проявления экономической динамики	97
3.4.1. Экономический рост и факторы, его определяющие	97
3.4.2. Инфляция	99
3.4.3. Безработица	103
Выводы	107
Контрольные вопросы	107
Литература	108

РАЗДЕЛ II. РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ

Глава 4

БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ РЫНКА

4.1. Рынок и его функции	111
4.2. Товары и услуги	114
4.3. Деньги	117
4.3.1. Деньги и их виды	117
4.3.2. Функции денег	120
4.3.3. Современные платежные средства	122
4.3.4. Свойства денег	124
4.4. Капитал: ресурс и ценность	126
Выводы	131
Контрольные вопросы	132
Литература	132

Глава 5

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

5.1. Основные элементы рыночного механизма	134
5.2. Изменение спроса	136
5.3. Изменение предложения	142
5.4. Рыночное равновесие и ценообразование	145
Выводы	148
Контрольные вопросы	149
Литература	149

Глава 6

КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ

6.1. Конкуренция: сущность модели	150
6.2. Совершенная конкуренция	154
6.3. Чистая монополия – антипод совершенной конкуренции.	159

6.4. Монополистическая конкуренция	163
6.5. Олигополия	168
6.6. Рыночная власть и ее показатели	174
Выводы	177
Контрольные вопросы	178
Практическое задание	178
Литература	179

Глава 7

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЛОГИКА БИЗНЕСА

7.1. Сущность предпринимательства: инвестиции и инновации.	180
7.2. Организационно-правовые формы предпринимательства.	185
7.3. Издержки производства и реализации товара.	189
7.4. Выручка и прибыль	193
7.5. Основной и оборотный капитал фирмы	195
7.6. Бизнес-план.	200
7.7. Оценка бизнеса.	205
7.8. Диагностика банкротства	211
7.8.1. Понятие банкротства.	211
7.8.2. Банкротство физического лица.	212
7.8.3. Банкротство фирмы	215
Выводы	219
Контрольные вопросы	220
Практические задания.	221
Литература:	223

РАЗДЕЛ III. КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Глава 8

КОРПОРАЦИИ, АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

8.1. Корпорации как доминирующие субъекты экономики	227
8.2. Акционерный капитал	231
8.3. Организационная структура корпорации	236
8.4. Акционеры, менеджмент и совет директоров	240
8.5. Принципы управления корпорацией	244
8.6. Корпоративные конфликты и противоречия	247
Выводы	252
Контрольные вопросы	254
Литература	255

Глава 9

КОРПОРАЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

9.1. Фондовый рынок в структуре финансового рынка	256
9.2. Эмитенты, инвесторы, посредники.	260
9.3. Ценные бумаги и их виды.	262
9.4. Стоимостная оценка и доходность акций	267

9.5. Дивидендная политика корпораций	273
9.6. Доходность облигаций	276
9.7. Стратегии инвестирования на фондовом рынке	281
Выводы	284
Контрольные вопросы	285
Практическое задание	286
Литература	286

РАЗДЕЛ IV. ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

Глава 10

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

10.1. Необходимость государственного вмешательства и общественные блага	289
10.2. Государственный сектор экономики	296
10.3. Основные элементы механизма государственного регулирования	301
Выводы	305
Контрольные вопросы	306
Литература	306

Глава 11

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

11.1. Финансовая система и государственный бюджет	307
11.2. Налоги: сущность, виды, функции	313
11.3. Индивидуальные налоги и другие виды обязательных платежей	316
11.4. Типы бюджетно-налоговой политики	319
Выводы	323
Контрольные вопросы	324
Литература	324

Глава 12

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

12.1. Денежно-кредитная система	325
12.2. Кредит, процент и оптимальная схема погашения	326
12.3. Банки и их роль в экономике	332
12.4. Типы денежно-кредитной политики	339
Выводы	344
Контрольные вопросы	344
Литература	345

Глава 13

СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

13.1. Понятие социальных эффектов	346
13.2. Преодоление социального неравенства	349
13.3. Борьба с бедностью	351

13.4. Социальное страхование	352
13.5. Пенсионное обеспечение	356
13.6. Медицинское обеспечение: сущность и модели	360
13.6. Защита прав потребителей и производителей	362
<i>Выводы</i>	365
<i>Контрольные вопросы</i>	366
<i>Литература</i>	366

РАЗДЕЛ V. СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Глава 14

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

14.1. Сущность мирового хозяйства и этапы становления.	369
14.2. Субъекты мирового хозяйства и их функции	373
14.3. Международные экономические отношения и их формы.	377
14.3.1. Понятие международных отношений	377
15.3.2. Международная торговля.	379
14.3.3. Трансграничное движение капитала	382
14.3.4. Миграция рабочей силы	384
<i>Выводы</i>	386
<i>Контрольные вопросы</i>	387
<i>Кейс</i>	387
<i>Литература</i>	388

Глава 15

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

15.1. Международная валютная система	389
15.2. Конвертируемая и резервная валюты.	395
15.3. Политика валютного курса: влияние на доходы экономических агентов	397
<i>Выводы</i>	401
<i>Контрольные вопросы</i>	402
<i>Литература</i>	402

Глава 16

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

16.1. Глобализация и стандарты взаимодействия национальных экономик	403
16.2. Модели включения национальных экономик в систему международного разделения труда	407
<i>Выводы</i>	410
<i>Контрольные вопросы</i>	411
<i>Литература</i>	411
ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	412

ВВЕДЕНИЕ

«...открытие экономических законов в свое время перевернуло мир сильнее, чем открытие законов физики и химии»

Людвиг фон Мизес

Преподавание курса «Экономика» для студентов неэкономических специальностей претерпевает серьезные изменения. С одной стороны, развивается наука, меняются стандарты и совершенствуются технологии трансфера знаний, с другой — меняется сама жизнь и появляются новые вызовы, к которым призваны готовить выпускников высших учебных заведений их профессора и наставники.

Общий вектор изменений видится в следующем: на смену учебникам, представляющим абстрактную азбуку экономического поведения в условиях свободного рынка, должны прийти учебники, создающие основу для творческого осмысления и анализа сложных явлений экономической реальности с целью подготовки обучающихся к принятию самостоятельных экономических решений в повседневной жизни.

Мы постарались выделить современные вызовы, опираясь на мнение студентов, работодателей и те ориентиры, которые заданы требованиями нового образовательного стандарта. Наиболее важными, на наш взгляд, являются требования, связанные с запросом рынка труда на специалистов с широким кругозором и знанием экономики отрасли, потребностью в усилении прикладного аспекта, необходимостью повышения финансовой грамотности, а также с цифровизацией экономики. При этом по-прежнему актуальной является задача донесения экономического знания до каждого студента неэкономических факультетов.

Запрос со стороны работодателей является определяющим, выпускники высших учебных заведений должны быть конкурентоспособны на рынке труда. Помимо профессиональных знаний, они должны обладать широким взглядом, понимать свое место и роль отрасли в экономике, владеть основами экономического анализа и быть способными повышать эффективность собственной профессиональной деятельности.

Акцент в преподавании на прикладных аспектах экономического знания вызван запросом со стороны студентов, стремящихся научиться применять новые знания в жизни, планируя открытие

собственного дела и осваивая практику экономического мышления на конкретных примерах.

Включение в курс экономики элементов финансовой грамотности связано с необходимостью повышения финансовой ответственности выпускников, обусловленной активным предложением банковских и страховых продуктов, рисками и незащищенностью потребителей финансовых услуг, а также — отсутствием опыта эффективного управления личными финансами.

Наконец, развитие интернет-технологий тоже ставит перед преподавателями экономики новые задачи, поскольку цифровизация ускоряет экономические процессы, меняет экономические связи и требования к кадрам. С одной стороны, это заставляет включать в курс экономики вопросы, связанные с влиянием цифровизации на поведение экономических агентов, а с другой — расширяет возможности преподавателя в аудитории и позволяет рассматривать в рамках короткого курса достаточно широкий спектр экономических проблем, изложенных в лаконичной форме. В целом цифровые технологии создают базу для сохранения целостности дисциплины и системности в подходах к обучению начинающих слушателей, которые в итоге получают общее представление о том, что такое экономика и как она работает.

В контексте поставленных задач данный учебник содержит необходимые начальные знания для самостоятельного ответа на следующие вопросы:

- как устроена современная экономика;
- как распределяются доходы в обществе;
- как корпорации и государство влияют на экономических агентов;
- кто производит и кем оплачиваются общественные блага;
- как правильно планировать личный бюджет;
- как обеспечить нормальные условия жизнедеятельности.

Учебник готовился коллективом кафедры экономики для естественных и гуманитарных факультетов экономического факультета МГУ с учетом обозначенных выше вызовов. Это первый вариант преобразования стандартного общего курса по экономике, отражающего адаптацию экономических знаний к потребностям других профессий, и он является результатом многолетнего опыта преподавания экономических дисциплин студентам неэкономических специальностей в Московском университете. На основе его обобщения преподаватели кафедры максимально учли актуальные запросы как студентов, так и работодателей. Мы очень надеемся, что четкость, доступность и выдержанная логика изложения сделает данный учебник полезным и востребованным.

Введение

Учебник адресован студентам неэкономических специальностей для освоения дисциплины «Экономика» и формирования необходимой компетенции — способности принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

В подготовке учебника приняли участие:

Кононкова Н. П., доктор экономических наук, зав. кафедрой экономики для естественных и гуманитарных факультетов: *введение, параграфы 1.3, 2.1, 4.4; главы 10 и 16; в соавторстве — параграфы 2.2.3, 7.5, 7.7, 9.5; главы 6 и 8.*

Гаврилова В. Е., кандидат экономических наук: *параграфы 2.2.1, 2.2.2, 2.2.4, 2.4, 4.1, 4.2, 4.3, 7.8, 9.1, 13.1–13.4, 13.7; главы 12 и 15; в соавторстве — параграфы 1.1, 2.2.3, 3.4.3.*

Катихин О. В., кандидат экономических наук: *глава 11; в соавторстве — параграф 1.1.*

Ширяева С. В., кандидат экономических наук: *параграф 3.3; в соавторстве — параграфы 3.4.1, 7.1, 7.2.*

Михайленко Д. А., кандидат экономических наук: *параграфы 1.2, 7.6, 9.3, 9.4; в соавторстве — параграфы 7.5, 7.7, 9.5; глава 8.*

Буцкая Н. Г., кандидат экономических наук: *параграфы 7.3, 7.4; глава 5; в соавторстве — глава 6.*

Лещинская Ю. И., кандидат экономических наук: *параграфы 9.2; 9.6; 9.7; 13.5; 13.6.*

Муратова Н. К., кандидат экономических наук: *глава 14.*

Ильин-Минкевич В. И., ст. преподаватель: *параграфы 2.3; 3.1, 3.2, 3.4.2; в соавторстве — параграфы 3.4.1, 3.4.3, 7.1, 7.2.*

Желаем всем студентам приумножения полезных знаний и карьерного роста!

Раздел I

**Экономические
основы жизне-
деятельности**

Глава 1

ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО

1.1. ЭКОНОМИКА В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Приступая к изучению экономики, необходимо определиться с самим понятием «экономика» и теми базовыми категориями, с помощью и посредством которых можно получить более развернутую его трактовку.

Появлением термина человечество обязано древнегреческому историку и писателю, ученику и последователю Сократа — Ксенофону, жившему в V–IV вв. до н.э. в Древней Греции. Одно из его сочинений названо «Экономика». В нем излагаются идеи Сократа о правильном управлении домашним хозяйством, и это фактически первое в мире сочинение по экономике.

Термин «экономика» состоит из греческих слов «ойкос», что означает дом, домашнее хозяйство и «номос», понимаемое как правило, закон, что в совокупности означает «правила ведения домашнего хозяйства». Такое значение термина сохранилось и до настоящего времени, но при этом понимание хозяйства расширилось, его употребляют для характеристики хозяйствования на уровне домохозяйства, фирмы, страны и даже на уровне мирового хозяйства.

В настоящее время термин «экономика» употребляется в *трех* смысловых значениях. В *первом* значении под экономикой подразумевается особый вид человеческой деятельности, связанный с ведением хозяйства семьи, города, страны (домашнее хозяйство или народное хозяйство). Во *втором* — исторически сложившаяся система экономических отношений (рыночная экономика, плановая экономика). В *третьем* значении экономика понимается как особая наука, раскрывающая и изучающая законы или правила осуществления хозяйственной деятельности.

Рассмотрим более детально содержание экономики как особого вида человеческой деятельности. В этом значении экономика представляет собой процесс преобразования имеющихся в распоряжении людей и общества отдельных ресурсов в блага с целью удовлетворения потребностей общества и его членов. Человечество знает три принципиальные формы создания благ:

- примитивная экономика охоты и собирательства;

- традиционная экономика или натуральное хозяйство;
- экономика обмена или товарное хозяйство.

Следует отметить, что экономика не сводится к процессу непосредственного производства благ. Непосредственное производство благ — лишь одна сторона хозяйственной деятельности. Кроме непосредственного производства, фазами хозяйственной деятельности являются также распределение, обмен и потребление благ.

NB! Основные фазы хозяйственной деятельности — производство, распределение, обмен и потребление.

Хозяйственная деятельность всех субъектов экономики называется общественным производством, подразумевающим их совокупное участие в процессах производства, распределения, обмена и потребления созданного в стране продукта.

Производство как первая фаза — это непосредственно процесс производства или создания материальных и нематериальных благ.

Распределение — это процесс определения долей, пропорций, количества благ для участников производства (на основе рыночного механизма — первичное распределение; на основе государственного механизма — вторичное распределение).

Обмен представляет собой форму или способ движения благ от одного агента к другому, при котором производители и потребители осуществляют куплю/продажу товаров и услуг на рынках.

Потребление как завершающая фаза — это процесс использования результатов хозяйственной деятельности по назначению, то есть удовлетворение потребностей индивидов.

Все названные фазы хозяйственной деятельности, или общественного производства находятся во взаимосвязи и взаимодействии, поэтому взаимно обуславливают друг друга. Благодаря этому взаимодействию происходит постоянное повторение производственной деятельности, или процесс воспроизводства.

DEF **Воспроизводство** – это хозяйственная деятельность, осуществляемая не как однократный акт, а как непрерывно повторяющийся процесс.

Непрерывное осуществление экономической деятельности (общественное воспроизводство) обеспечивает возможность существования человеческого общества и его членов.

Схематически можно представить экономику в виде замкнутой цепи, в которой осуществляется кругооборот ресурсов и благ, отражая движение доходов и расходов экономических агентов. Так схематично можно представить и процесс воспроизводства в обществе (рис. 1.1).

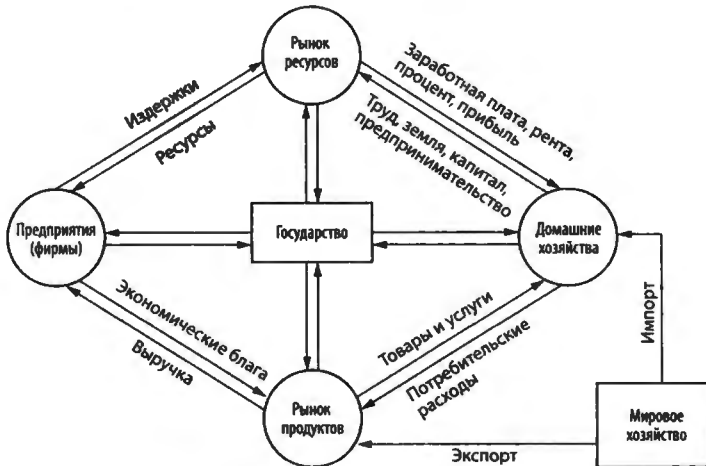


Рис. 1.1. Кругооборот доходов и расходов в экономике

Рассмотрение экономики как модели кругооборота доходов и расходов предполагает, что *экономические агенты* — домохозяйства, фирмы и государство (в лице правительства) — находятся в постоянном взаимодействии и обмениваются товарами и деньгами. В открытой экономике следует выделять иностранный сектор, характеризующий интеграцию национальной экономики в мировое хозяйство. При этом предполагается, что все экономические агенты, принимая экономические решения, действуют рационально, максимизируя доходы и минимизируя расходы.

На рис. 1.1 мы видим два основных рынка — рынок ресурсов и рынок продуктов (товаров и услуг). Они функционируют за счет постоянного обмена между основными агентами экономики — домохозяйствами, фирмами и государством. По часовой стрелке показано движение доходов, а против часовой стрелки — движение товаров и услуг. Данная схема представляет собой довольно упрощенную модель взаимодействия экономических агентов, однако с ее помощью можно рассмотреть место и роль в экономике таких явлений и логических категорий, их выражающих, как потребности, блага и ресурсы.

Под *потребностями* следует понимать нужду человека в необходимых условиях его существования, а также внутренний мотив созидательной деятельности.

В зависимости от выбранного критерия, можно рассмотреть несколько классификаций потребностей. Для понимания экономики наиболее значимы две из них. *Первая классификация* означает деление потребностей на личные и производственные. Критерием данной классификации служит их отношение к обеспечению жизнедеятельности людей. Удовлетворение личных потребностей имеет непосредственное отношение к обеспечению жизнедеятельности, а удовлетворение производственных потребностей — опосредованное, косвенное отношение.

Вторая классификация означает деление потребностей на первичные (базовые) и вторичные. Первичными считаются потребности, без которых человек не в состоянии воспроизвести себя как биологический вид (пища, сон, безопасность). Вторичные потребности отражают степень социализации индивида (любовь, дружба, удовлетворенность профессией, самореализация). Данная классификация известна благодаря идее Абрахама Маслоу (пирамида потребностей), изложенной в теории мотивации¹.

Потребности могут быть удовлетворены с помощью *благ*. Все блага можно разделить на *свободные*, или *неэкономические* (солнечный свет, песок в пустыне, улыбка мамы и журчание ручейка) и *экономические*, которые производятся фирмами и, как правило, ограничены.



Блага – товары и услуги, с помощью которых удовлетворяются потребности людей.

Средства, необходимые для производства экономических благ, называют *ресурсами*. Они делятся на две большие группы: *материальные* и *людские* ресурсы. Ресурсы, включенные в процесс создания экономических благ, становятся факторами производства. Основными факторами производства являются: труд, земля (природные ресурсы), капитал, предпринимательские способности и информация. Собственники каждого из названных ресурсов получают от их использования в экономике соответствующие доходы:

¹ Маслоу А. Мотивация и личность (Maslow A. Motivation and Personality. NY., 1954).

заработную плату обеспечивает труд, ренту — земля, прибыль — предпринимательские способности, процент обеспечивает капитал. Такие доходы принято называть факторными доходами.

NB! **Факторные доходы** — доходы от использования имеющихся факторов производства (заработная плата, рента, процент, прибыль).

Все ресурсы наделены определенными свойствами, которые определяют возможности их использования в хозяйственной деятельности. К таковым относят: мобильность, воспроизводимость, взаимозаменяемость, редкость. Одни ресурсы более мобильны и воспроизводимы, другие — менее мобильны и не воспроизводимы, в разной степени ресурсы могут быть заменяемы, и при этом универсальным свойством всех ресурсов является их редкость (ограниченность). Считается, что все ресурсы ограничены, то есть их не бывает в достаточном количестве, чтобы удовлетворить постоянно возрастающие потребности общества.

Во всех странах, независимо от уровня экономического развития, ресурсов и экономических благ всегда оказывается меньше, чем необходимо. Поэтому главным триединым вопросом экономики, который решает каждая страна, является вопрос о том, «что, как и для кого производить».

«Что производить» — это решение задачи на оптимизацию экономического выбора: от каких целей надо отказаться, чтобы что-то произвести. Иллюстрацией данного выбора является модель кривой производственных возможностей (КПВ) (рис. 1.2).

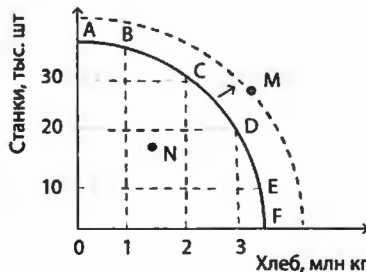


Рис. 1.2. Кривая производственных возможностей

DEF **Производственные возможности** — способность общества производить экономические блага, максимально используя все ресурсы и технологии.

КПВ демонстрирует возможные альтернативы. Как правило, это выбор для страны, связанный с распределением имеющегося

бюджета между мирным и военным производством, либо между производством инвестиционных товаров и товаров массового потребления. В нашем примере, если задействуются все ресурсы общества, то каждая точка, отражающая конкретные пропорции производства станков и хлеба, будет принадлежать этой кривой (точки А, В, С, D, E, F). В случае недозагрузки производственных мощностей в обществе существуют потери, что графически отражают точки, не принадлежащие кривой производственных возможностей (точка N). При этом каждый дополнительный станок будет требовать сокращения производства хлеба. Отказ от производства одного товара в пользу производства другого товара характеризуется понятием «альтернативная стоимость». Точка М отражает объем производства станков и хлеба, недоступный для общества при заданном объеме ресурсов, но кривая может сместиться вправо в случае увеличения количества ресурсов или роста производительности труда (научно-технического прогресса).



Альтернативная стоимость – стоимость благ, производством которых пожертвовали в пользу выбранного варианта.

На графике величину альтернативной стоимости можно показать на оси ординат, если выбор сделан в пользу производства хлеба (это отрезок ОА), либо на оси абсцисс, если выбор сделан в пользу производства станков (это отрезок ОF).

КПВ исторически определена: она иллюстрирует уровень технологического развития и степень загруженности экономических ресурсов. При этом, если процесс внедрения инноваций осуществляется равномерно, то кривая симметрично смещается вправо вверх, в противном случае сдвиг носит асимметричный характер.

КПВ используется для характеристики структурных сдвигов в экономике между отраслями, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением и т.д. Проблема экономического выбора является базовой и неустранимой в ситуации ограниченности ресурсов. Однако в рамках известных экономических систем предлагаются разные способы ее решения. Традиционная экономика опирается на обычаи и вековые пропорции воспроизводства. Командная экономика во многом зависит от адресных решений представителей правящей элиты. Товарная экономика довольно оперативно реагирует на взаимозависимые

колебания спроса и предложения на рынке отдельного товара, формируя тем самым рыночную конъюнктуру.

Решение второго вопроса «*как производить?*» предполагает выбор той или иной технологии производства, когда одинаковый результат достигается разными способами. Это можно представить графически. Иллюстрацией данного выбора является особый график под названием изокванта или кривая безразличия (линия равного выпуска) (рис. 1.3).

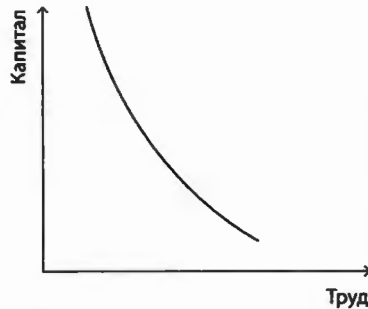


Рис. 1.3. Кривая безразличия (изокванта)

Изокванта не только показывает возможные технологические способы производства одинакового количества продукта с использованием разных комбинаций имеющихся ресурсов, но и предполагает выбор оптимальной организационно-правовой формы предпринимательства с соответствующими конкурентными преимуществами.

Третий фундаментальный вопрос рыночной экономики «*для кого производить?*» направлен на решение проблемы распределения общественного продукта между национальными домохозяйствами. От способа решения этой социально конфликтной проблемы напрямую зависит успешность, стабильность и перспективность экономической системы в целом и национальной модели в частности.

Рыночная экономика предполагает прямую зависимость в распределении доходов между владельцами предоставленных ресурсов: собственники наиболее востребованных ресурсов обладают максимальными доходами.

Инструментом изменения неравенства в распределении доходов является кривая Лоренца (рис. 1.4), которая отражает накопленные доли дохода для соответствующих долей населения.

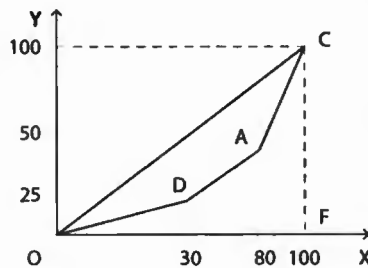


Рис. 1.4. Кривая Лоренца

Линия OC — биссектриса угла YOX — линия равномерного распределения доходов, которая показывает гипотетическую

ситуацию абсолютно равномерного распределения доходов в обществе.

В нашем случае кривая Лоренца (ODAC) показывает, как доходы распределяются в действительности: чем больше в обществе степень имущественного неравенства, тем больше кривая Лоренца отклоняется от линии равномерного распределения доходов и приближается к линии абсолютного неравенства. Последняя на рис. 1.4 совпадает с осью OX и отрезком CF.

① В конце XIX — начале XX в. задача справедливости распределения доходов и богатства стала одной из основных. В 1905 г. Макс Лоренц разработал методику оценки распределения доходов между десятью социальными группами в обществе, получившей название «Кривая Лоренца». Коэффициент, показывающий реальное имущественное расслоение он назвал именем своей дочери Джини.

Для расчета конкретного уровня неравенства в распределении площадь фигуры OCAD относят к площади треугольника OCF. Полученный результат и есть «коэффициент Джини», который может принимать значения от 0 до 1. Чем больше его значение, тем более обострена проблема неравномерного распределения доходов. Как правило, коэффициент Джини указывают с тремя знаками после запятой. В 2017 г. в РФ этот коэффициент составил 0,396¹.

В современном мире становится особенно очевидным, что решение триединого вопроса экономики в рамках отдельно взятой страны нередко затрагивает интересы других государств. Столкновение интересов поднимает вопрос о необходимости решения ряда глобальных проблем, которые требуют совместных усилий. К таким проблемам относится ухудшение экологической обстановки, угроза ядерной катастрофы, проблема терроризма и проблема дефицита органических продуктов питания и чистой питьевой воды. К новым вызовам, требующим совместного решения, относится ускоренное развитие современных коммуникационных технологий, сжимающих пространство и время, стирающих государственные границы, изменяющих правила взаимодействия экономических агентов, их связи, а также роль человека как производителя и потребителя экономических благ.

¹ Режим доступа: <https://rg.ru>

1.2. ЧЕМУ УЧИТ ЭКОНОМИКА

«Сфера применимости инструментов экономического мышления практически неограниченна»

Пол Хейне¹

Погружаясь в экономику, мы постигаем основы экономического мышления и узнаем основные его принципы, полезные для каждого человека, независимо от того, в какой экономической роли он выступает и какие задачи решает: от формирования семейного бюджета до построения сложных инвестиционных стратегий на фондовом рынке. Индивид мыслит экономически, значит, соотносит свои затраты с результатами, выбирает наиболее выгодное решение, находит способы достижения личного экономического успеха. Навыки экономического мышления помогают обернуть любую ситуацию в свою пользу, поэтому их нельзя недооценивать.

DEF

Экономическое мышление — система взглядов и правил поведения индивидов, основанных на практическом опыте и экономическом анализе, и отражающих их видение сущности экономических явлений.

Обучение экономике создает предпосылки для правильного экономического поведения, которое реализуется в эффективном использовании имеющихся ресурсов, оптимизации расходов, увеличении доходов. Однако нельзя не заметить, что экономическое поведение при этом определяется общими условиями жизнедеятельности и имеет свои особенности в отдельных экономических системах (см. 2.2).

В рамках современной рыночной экономики основой экономического мышления является понимание следующих базовых принципов: рациональности, эффективности, альтернативности выбора, изменения стоимости денег во времени, максимизации благосостояния. Эти принципы тесно взаимосвязаны, они объясняют, чем руководствуется каждый человек, принимая важнейшие экономические решения, и как он согласует свои действия с другими субъектами в экономике.

¹ Хейне П. Экономический образ мышления / Пер. с англ. М., 1991.

Принцип рациональности. Главным критерием экономической рациональности является максимизация полезности при имеющихся бюджетных ограничениях. Рациональным можно назвать выбор экономического субъекта в случае, если он рассчитал чистый выигрыш от своих действий, то есть разницу между общей выгодой и общими издержками (включая издержки упущенных возможностей). Модель индивида, действующего полностью рационально, получила особое название в экономике — «Homo Economicus» (Человек Экономический), но, так же, как и все модели, на практике чаще всего остается лишь утопией. Человек в силу присущей ему *ограниченной рациональности* не способен быстро обработать всю имеющуюся информацию и принять единственно верное решение с учетом всех альтернативных вариантов действий, однако он сознательно стремится к его достижению.

Принцип эффективности. Как потребитель, так и предприниматель для достижения максимальной выгоды в экономике должен вести себя рационально. Однако максимизация дохода еще не является признаком эффективности, которая предполагает использование имеющихся ресурсов с максимальной отдачей на вложенный капитал. Принцип эффективности имеет широкую трактовку. Изначально он был сформулирован в XIX в. известным экономистом Вильфредо Парето (1848–1923) и, по его мнению, заключается в оптимальном использовании ресурсов.

NB! **Парето-эффективность:** использование экономических ресурсов является эффективным (Парето-оптимальным) в том случае, если невозможно улучшить положение одних экономических субъектов, не ухудшая при этом положения других.

При принятии хозяйственных решений предпринимателю приходится учитывать много разных факторов и мыслить другими категориями, нежели простой потребитель. Например, анализировать не средние, а предельные величины; сравнивать не прошлые, а будущие потери и приобретения; рассчитывать все возможные альтернативы и прочее. Сокращение прибыли компании — это своеобразный сигнал для предпринимателя, что нужно менять стратегию развития, оптимизировать расходы, придумывать что-то новое. Когда компания терпит убытки при невозможности минимизации издержек, ей лучше уйти с рынка, а предпринимателю — перенаправить ресурсы в другую отрасль.

Принцип альтернативности выбора. Каждый индивид в процессе хозяйственной деятельности так или иначе сталкивается

с проблемой выбора. Сравнению подлежат не только полученные явные издержки и доходы, но и имеющиеся альтернативы. Безграничные потребности людей в действительности ограничены объемом доступных ресурсов, поэтому будут удовлетворены только некоторые из них. Выбирая один из вариантов использования ресурсов, мы фактически отказываемся от другого (альтернативного). В сутках только 24 часа, и мы выбираем, на что расходовать время: например, поход в кино с друзьями равнозначен утрате этого времени на подготовку к семинару. Выбор в экономике всегда связан с определенными жертвами, которые называют *альтернативными издержками*. Этими издержками измеряется экономическая ценность любого блага.

DEF

Альтернативные издержки — это издержки упущенных возможностей, оцениваемые по наиболее ценной из упущенных альтернатив.

Для большинства студентов главные денежные расходы — это плата за обучение и проживание; но даже если обучение является бесплатным, оно подразумевает наличие издержек упущенных возможностей — студенты отказываются от доходов, которые они могли бы получать, если бы пошли работать. А неполученный доход — это тоже расход. Почему же тогда большинство молодых людей делают выбор в пользу учебы? Ответ на этот вопрос можно получить достаточно просто, представив, на какую статусную позицию мы сможем претендовать в современном обществе, не получив высшего образования.

Принцип изменения стоимости денег во времени. Согласно этому принципу, деньги, затраченные сегодня, стоят больше, чем эта же сумма денег, полученная завтра. Принцип временной стоимости денег положен в основу *способа дисконтирования*, позволяющего оценить сегодняшнюю стоимость будущих денежных потоков, подробнее он будет освещен в последующих главах учебника. Этот принцип объясняет, почему экономические субъекты чаще предпочитают быстрый доход здесь и сейчас и не охотно вкладывают финансовые средства в проекты с длительным горизонтом планирования. Представим себе следующую ситуацию. У вас имеется 1 млн руб. и вы решаете, куда их вложить, чтобы заработать. Есть два варианта с равной степенью риска: в первом случае, вложив 1 млн руб., вы будете ежегодно в течение десяти

лет получать по 200 тыс. рублей; во втором, — по 600 тыс. только в течение трех лет. Какой вариант вы предпочтете? Несмотря на то, что общая сумма дохода в первом случае больше (2 млн руб.) большинство людей выберут второй вариант с доходом 1,8 млн руб. за три года. Это соответствует грамотному финансовому поведению, так как чем раньше владелец капитала получит свой доход, тем раньше он сможет вложить его в новый проект и получить еще большую прибыль.

Принцип максимизации благосостояния. Все люди в процессе экономической деятельности стараются использовать возможности таким образом, чтобы улучшить личное благосостояние. Этот принцип фактически положен в основу всех экономических прогнозов, касающихся потребительского поведения людей. Если цены на парковку в центре города выросли, то через некоторое время здесь можно ожидать снижения потока автомобилей и увеличения спроса на общественный транспорт соответственно. Для того, чтобы экономические субъекты изменили свое поведение, должны быть созданы *стимулы*, позволяющие улучшить их состояние. Попытки изменить экономическое поведение людей, не создавая стимулы для них, никогда не приведут к желаемым результатам. Вряд ли можно ожидать увеличения числа желающих заниматься научной деятельностью, если оплата их труда остается на низком уровне. Однако в редких случаях *материальное стимулирование* не является главным побуждением человека к труду, тогда для работника имеют значение *нематериальные стимулы*, например, престиж, самореализация и др.

Описанные принципы экономического мышления помогают индивидам принимать правильные решения в экономике, являясь основой *грамотного экономического поведения*. Такое поведение должно соответствовать следующим критериям: соотносению издержек и выгод с целью максимизации полезности (принцип рациональности), максимизации отдачи на вложенный капитал (принцип эффективности); выбору наилучшего из альтернативных вариантов использования ресурсов; пониманию того, что стоимость денег со временем уменьшается; использованию возможностей с целью улучшения своего личного благосостояния. Вместе с тем, на практике не все перечисленные принципы выполняются в силу присущей индивидам ограниченной рациональности и связанных с ней различных поведенческих эффектов (эффекта сноба, эффекта присоединения к большинству и др.), которые будут рассмотрены в последующих главах учебника. Неспособность мыслить экономически, соотносить издержки и выгоды

и учитывать важнейшие принципы экономического мышления рано или поздно приводит как потребителя, так и предпринимателя к финансовой несостоятельности, или банкротству.

1.3. НАУКА ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИИ, ИМЕЮЩИЕ НЕПРЕХОДЯЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

Экономическая наука имеет довольно длинную историю. Сначала она развивалась в рамках философии, но, начиная с XVII в. формируется уже в качестве самостоятельной науки, имеющей собственный предмет и метод исследования, а также свою трактовку социально-экономических процессов.

Открытие экономических законов произвело довольно сильное впечатление на мир. Стало очевидным, что без экономического знания нельзя заниматься бизнесом, осуществлять инвестиции, ставить серьезные финансовые цели и, вообще, выходить в непредсказуемую рыночную среду. Экономическая наука быстро превратилась в востребованную обществом науку о доходах и расходах в условиях ограниченности ресурсов, науку, вооружающую людей необходимыми знаниями, позволяющими им принимать грамотные решения в своей повседневной жизни, особенно, если это касается объектов собственности и финансов.

Как таковая наука экономики развивалась постепенно. Об этом свидетельствует поэтапное появление разных экономических школ, которые возникали на базе критики предыдущих экономических воззрений. Экономисты отстаивали свое представление о том, что должна изучать экономика и с помощью какого методологического инструментария. Одни именитые ученые считали, что главным предметом исследования являются богатство и его источник; другие полагали, что необходимо изучать объективные производственные отношения, которые влияют на взаимодействие основных экономических агентов и распределение доходов в обществе; третьи придавали главное значение исследованию субъективных оценок людей на рынках товаров и услуг; четвертые изучали инструменты государственного вмешательства в экономику и роль государства; наконец, отдельная группа ученых сосредоточила внимание на изучении правил и норм поведения экономических агентов и т. д. Краткое описание наиболее известных экономических школ, их основателей и главных теорий представлено в *табл. 1.1*. Данные *табл. 1.1* позволяют составить общее представление о том, какие этапы прошло экономическое знание в своем становлении, и, опираясь на какие важные науч-

ные достижения великие ученые доказывали правильность и актуальность своих суждений о том, как сделать экономику страны сильнее и богаче.

Необходимость и неизбежность открытия новых сторон предмета экономической науки диктовались как потребностями хозяйственной практики, так и развитием научных взглядов и подходов к объяснению законов экономики. Подходы к новому пониманию экономических процессов были обусловлены, прежде всего, дискуссией вокруг роли отдельных экономических агентов в обеспечении поступательного развития и благосостояния (индивид или государство). Признание значимой роли отдельного индивида означало создание необходимых свобод в предпринимательской деятельности, признание же главной роли за государством означало обратное. До сих пор спор о том, кто главнее: государство или индивид, не утихает, и современные экономисты пытаются опровергнуть ставшее очевидным активное вмешательство государства в экономические процессы.

Правда, в настоящее время ученые спорят уже не о том, надо или не надо вмешиваться государству в работу рынка, а о том, как именно и в каких направлениях и пределах это делать необходимо.

Современная экономическая наука развивается в четырех научных направлениях: 1) неоклассическом, 2) неокейнсианском, 3) марксистском и 4) новом институциональном. *Неоклассическое* направление (так называемый «main stream» в западных университетах) базируется на достижениях двух школ (классической школы политической экономии и маржинализма) и представляет собой попытку примирить трудовую теорию стоимости с теорией предельной полезности, исходя из предпосылки минимального вмешательства государства в экономику (основные течения — неолиберализм и монетаризм). *Неокейнсианское* направление развивается на основе кейнсианской теории и предлагает современные рецепты эффективного спроса. *Марксистское* направление продолжает традиции главных представителей марксистской школы в исследовании общественного развития и акцентирует внимание на защите основных постулатов данного учения от критики, а также — на поиске новых аргументов для доказательства актуальности марксизма на фоне растущего социального расслоения общества¹.

¹ Во время кризиса 2007–2008 г. в Европе (особенно в Германии) продажи «Капитала» побили все рекорды.

Особого внимания заслуживает новое институциональное направление, появление которого связывают с именем Р.Коуза, подарившее миру целую коллекцию замечательных экономических концепций: теория прав собственности, транзакционных издержек, контрактов, общественного выбора, коллективного действия, игр, государственного сектора и др. (см. таблицу 1.1).

Таблица 1.1. Экономические школы

<i>Представители и основные работы</i>	<i>Научные достижения</i>
Меркантилизм (сер. XVI в. – сер. XVII в.) Предмет: Проблема богатства. Источник богатства – внешняя торговля.	
Антуан Монкретьен де Ваттевилль (1576–1621); <i>«Трактат политической экономии»</i> (1615) Томас Ман (1571–1641); <i>«Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией»</i> (1621)	Поставили вопрос об источнике богатства. Протекционизм
Физиократия (втор. пол. XVIII в.) Предмет: Влияние природных явлений на экономику. Источник богатства – труд в с/х	
Франсуа Кенэ (1694–1774); <i>«Экономическая таблица»</i> (1758) Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781); <i>«Размышления о создании и распределении богатства»</i> (1776)	Критика меркантилизма Основы трудовой теории стоимости
Школа классической политэкономии (XVIII в. – 30-е гг. XIX в.) Предмет: Богатство. Источник богатства – труд не только в с/х, но и в других отраслях н/х	
Адам Смит (1723–1790); <i>«Исследование о природе и причинах богатства народов»</i> (1776) Давид Рикардо (1772–1823); <i>«Начала политической экономии»</i> (1817)	Трудовая теория стоимости Механизм «невидимой руки» рынка Теория индивидуализма Концепция <i>mit</i> вмешательства государства

Раздел I. Экономические основы жизнедеятельности

Представители и основные работы	Научные достижения
Марксизм (XIX в. – нач. XX в.) Предмет: <i>Объективные производственные отношения (отношения между людьми по поводу производства благ)</i>	
Карл Маркс (1818–1883); <i>«Капитал» Т. 1 (1867)</i> Фридрих Энгельс (1820–1895); <i>«Происхождение семьи, частной собственности и государства» (1884)</i> В. И. Ленин (1870–1924); <i>«Развитие капитализма в России» (1914)</i> <i>«Империализм, как высшая стадия капитализма» (1917)</i>	Критика индивидуализма Теория коллективизма Учение об общественных формациях Трудовая теория стоимости Учение о двойственном характере труда Теория воспроизводства и кризисов Теория империализма
Маржинализм (втор. пол. XIX в. – нач. XX в.) Предмет: <i>Отношения людей к вещам (субъективные оценки их полезности)</i>	
Альфред Маршалл (1842–1924); <i>«Принципы экономической науки» (1890)</i> Мари Эспри Леон Вальрас (1834–1910); <i>«Элементы чистой политической экономики» (1874)</i> Вильфредо Парето (1848–1923); <i>«Трактат по общей социологии» (1912)</i> Артур Сесил Пигу (1877–1959); <i>«Экономическая теория благосостояния» (1924)</i> Людвиг фон Мизес (1881–1973); <i>«Теория денег и кредита» (1912)</i>	Теория предельной полезности Экономический выбор Альтернативная стоимость Принцип оптимальности Теория элит Провалы рынка Теория благосостояния Прогрессивное налогообложение
Кейнсианство (XX в.) Предмет: <i>Набор инструментов государственного регулирования для проведения антикризисных мер</i>	
Джон Мейнард Кейнс (1883–1946); <i>«Общая теория занятости, процента и денег» (1936)</i>	Теория государственного регулирования Эффективный спрос Макроэкономический анализ Критика Закона Сэя (предложение рождает спрос) Закон Кейнса – спрос рождает предложение

Представители и основные работы	Научные достижения
Институционализм (XX в.) Предмет: Институты, внутри и посредством которых осуществляется хозяйственная деятельность¹	
Торстейн Бунде Веблен (1857–1929); «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (1899) Джон Кеннет Гелбрейт (1908–2006); «Новое индустриальное общество» (1967)	Влияние институтов на экономику Поведенческие эффекты Теория конвергенции
Новый институционализм (втор. пол. XX в. – XXI в.)	
Рональд Коуз (1910–2013); «Фирма, рынок и право» (1956) Дуглас Норт (1920–2015); «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990) Мансур Олсон (1932–1998); «Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп» (1965) Джозеф Стиглиц (р. 1943); «Об экономической роли государства» (1989)	Теория прав собственности Концепция транзакционных издержек Теория экономических систем Теория общественного выбора Теория коллективного действия Провалы государства Теория государственного сектора
Монетаризм (неоклассическое направление) (втор. пол. XX в. – XXI в.) Предмет: Роль денег в воспроизводственном процессе	
Милтон Фридмен (1912–2006); «Капитализм и свобода» (1962) «Монетарная история Соединенных штатов в 1867–1960 гг.» (1963; совместно с А. Шваб)	Отказ от методов активного государственного вмешательства Теория монетарного регулирования Конституционное монетарное правило

Источник: составлено автором

Изучая развитие экономической науки, исследователи выделяют концепции, имеющие непреходящее значение в современном мире, то есть те концепции, которые не превратились в догму,

¹ Институты – правила и нормы поведения экономических агентов.

бесполезное знание. Как правило, к достижениям XX в. относятся: 1) неоклассическая теория общего равновесия; 2) кейнсианская теория (исследование случаев нарушения общего равновесия и инструментов государственного регулирования); 3) развитие эконометрики и ее применение к разработке государственных прогнозов; 4) институциональная теория общественного (государственного) сектора.

По мнению многих экономистов, теория государственного сектора стоит на первом месте, поскольку предложила новые разработки в области налогообложения и в области планирования государственного бюджета. Эти достижения стали возможны благодаря изучению «провалов рынка» и их своевременной корректировке. Например, Т. Сэндлер, американский профессор экономики, приходит к выводу, что корректировка провалов рынка требует точных действий, не нарушающих экономическое взаимодействие основных агентов¹.

В XXI в. особо выделяются следующие достижения современности: 1) теория государственного сектора; 2) стратегическое поведение экономических агентов (теория игр); 3) метод экономической динамики; 4) междисциплинарные исследования (применение концепций других дисциплин в экономическом анализе)².

Экономическая наука не стоит на месте, она постоянно развивается. Современные теории и методы сильно изменились и совсем не удивительно, что они существенным образом отличаются от тех, которыми пользовались классики экономической науки. Это обусловлено во многом тем, что меняется жизнь, меняются и проблемы, на которых сосредоточивают усилия экономисты. В настоящее время экономическая наука призвана отвечать на новые вызовы, главными из которых являются:

- перерастание социально-экономических проблем за границы отдельных государств;
- изменение экономических связей и ускорение перемещения товаров, капиталов, технологий благодаря цифровизации экономики;
- усиление социального расслоения населения и потеря стабильности.

¹ Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь мир». 2006.

² Например, при изучении экономики окружающей среды уделяется особое внимание атмосферному взаимодействию, гидравлике и стохастическому движению.

Выводы

- Экономика — сложное понятие, отражающее разные стороны экономической жизни общества. Этот термин понимается в *трех* значениях: как хозяйственная деятельность человека, семьи, города, региона, страны, мира; как исторически сложившаяся система экономических отношений; как особая наука со своим предметом, методами, уровнями анализа и специальной терминологией, которая стала базой для целого ряда специальных отраслевых и функциональных экономических дисциплин.
- Основные экономические проблемы связаны с удовлетворением потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов.
- Экономическое мышление — система взглядов и правил рационального поведения индивида, основанных на практическом опыте и экономическом анализе.
- Экономика учит бережливости, экономическому успеху, эффективности, конкурентным преимуществам, новым технологиям.
- Современная экономическая наука развивается в *четырёх* научных направлениях: неоклассическом, неокейнсианском, марксистском и новом институциональном.

Контрольные вопросы

1. Что следует понимать под термином «экономика»?
2. Чем отличаются понятия «экономический ресурс» и «фактор производства»?
3. Что означает свойство ограниченности ресурсов?
4. Назовите основные факторные доходы.
5. В чем суть модели «кривая производственных возможностей»?
6. Кто является главным агентом в экономике?
7. Используя концепцию альтернативных издержек, объясните, почему:
 - предпринимателю лучше закрыть свое дело, если норма прибыли ниже процентной ставки по депозитам в банке;
 - в периоды экономических кризисов многие женщины предпочитают уходить в декретный отпуск.
 - на окраине города расположено больше парков, чем в центре города
8. Почему на практике не все экономические прогнозы, касающиеся потребительского поведения людей, оказываются верными?
9. Что означает экономический выбор?
10. Чему учит экономика?

11. Дайте характеристику принципам экономического поведения.
12. Как развивалась экономическая наука?
13. Назовите самых известных экономистов мира.
14. Назовите лучшие теории современности.
15. В каком направлении развивается экономическая наука сегодня?

Практическое задание

1. Выпускник вуза решает поступить в магистратуру. Он рассчитал возможные затраты на продолжение обучения, они составят: плата за обучение — 350 тыс. руб. в год, расходы на питание/транспорт — 300 тыс. руб. в год, плата за проживание в общежитии — 80 тыс. руб. в год. Что забыл учесть выпускник? Каковы могут быть его реальные расходы?
2. Представьте себе следующую ситуацию. За несколько дней до плановой театральной постановки выясняется, что билеты проданы только на 60%. Известное театральное агентство предлагает выкупить оставшуюся часть билетов у театра, но за половину стоимости. Стоит ли театру соглашаться?

Литература

- Курс экономической теории: учебник — 7-е изд., доп. и перераб. — Киров: «АСА», 2013.
- Кругман П., Веллс Р., Олни М. Основы экономикс: Учебник для вузов / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011.
- Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник / Р. М. Нуреев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2014.
- Пол М. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. / Отв. ред. Л. И. Абалкин; Рос. акад. наук. Ин-т экономики. — М.: Наука, 1993.
- Станковская И. К., Стрелец И. А. Экономическая теория: учебник — 3-е изд., испр. — М.: Эксмо, 2008.
- Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Пер. с англ. — М.: Изд-во «Весь мир». 2006.
- Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма: Пер. с англ. / Под ред. У. У. Бартли, III. — М.: Новости, 1992.
- Хейне П. Экономический образ мышления. Пер. с англ. М., 1991.

Глава 2

ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

2.1. СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДА

2.1.1. Понятие собственности

Изучая экономику, мы нередко задумываемся над тем, что многие экономические процессы, лежащие на поверхности явлений, не соответствуют научным доктринам, что экономические агенты ведут себя рационально, а экономического успеха и приемлемого уровня жизни добиваются далеко не все, оставаясь в ловушке относительно низких доходов. Для того, чтобы немного разобраться в причинах стабильности современного домохозяйства, необходимо изучить один из наиболее сложных вопросов экономической науки — вопрос о собственности.

Английский исследователь XVIII в. Уильям Годвин считал, что вопрос о собственности представляет собой краеугольный камень, на котором покоится здание политической справедливости¹, то есть представляет некую основу, обеспечивающую равные свободы экономическим агентам. Экономисты на протяжении многих лет доказывали, что равные права индивидам может обеспечить только частная собственность на средства производства, поскольку она позволяет реализовать свои способности к труду, независимо от других субъектов экономической деятельности, а государственная собственность, напротив, лишает экономических агентов такой свободы, в чем и виделась несправедливость. Однако дальнейшее знакомство с категорией «собственность» доказывает, что частное владение тем или иным объектом собственности не всегда обеспечивает желанную свободу ее владельцу.

В научной литературе собственность рассматривается в трех основных плоскостях — как категория права, управления и экономики.

¹ Годвин У. Исследование о политической справедливости (1791–1793).

Как категория права собственность фиксирует наличие юридически установленных прав индивидов на обладание определенным объектом (ценностью), включая условия предпринимательской деятельности. Речь идет об узаконенных возможностях распоряжаться теми или иными объектами собственности (духовными и материальными ценностями) по своему усмотрению. Законодательно определяется факт принадлежности имущества определенному лицу и правила его передачи (продажи, аренды, конфискации, наследования и дарения) другому лицу. С точки зрения права, собственность — это отношения, связанные с реализацией законных прав на имущество: владения, пользования и распоряжения. Это отношения по поводу вещей, а не сами вещи.

Как категория управления собственность представляет собой особый объект управления, сущность которого заключается в воздействии, которое оказывает государство на процессы, связанные с принадлежностью имущества, их использованием и обменом, а также на их участников. С позиции управленческого подхода, отношения собственности — это отношения, формирующие систему взаимодействия организаций, индивидов и органов в процессе управления объектами собственности (раздел и передел объектов собственности, сдача в аренду, концессии).

Как экономическая категория собственность представляет собой отношения экономических агентов по поводу присвоения материальных и нематериальных благ непосредственно в процессе хозяйственной деятельности (производства, распределения, обмена и потребления).

NB! **Собственность** — это отношения присвоения между экономическими агентами.

Эти отношения развиваются в соответствии с принятыми в обществе нормами, поэтому можно сказать, что собственность — это определенное обществом (формальными и неформальными правилами) приобретение благ экономическим путем¹. Важным при этом является понимание того, кто владеет собственностью и каким именно объектом в иерархии всех их видов. Поясняя последнее заметим, что в рыночной экономике хозяйственная деятельность невозможна без использования факторов производства.

¹ См. подробнее: Хубиев К.А. Собственность и ее преобразование / В кн.: Курс экономической теории / Под ред. А.В. Сидоровича. — М., 2007. С. 572–597.

Владелец основных факторов производства, например, земли, или капитала, оказывается в особом положении по сравнению с другими индивидами, имеющими тоже права и свободы, но не обладающими необходимыми для бизнеса ресурсами. Не собственники вынуждены приобретать право доступа к ним, подчиняясь требованиям собственников. Такие отношения получили название «экономическая зависимость» и именно они ведут к возникновению экономической власти крупных собственников в экономике.

В этой связи важно различать понятия «объект» и «субъект» собственности. К объектам относятся блага, которые принадлежат собственнику (материальные и нематериальные блага, включая финансовые и интеллектуальные ресурсы). К субъектам собственности относят людей или их группы, которые реализуют свои права на тот или иной объект (частное лицо или их группа, государство и др.). Поэтому субъекты собственности выступают непосредственными участниками отношений.

Сущность отношений собственности проявляется как власть в хозяйстве, которая означает, что собственник контролирует и процесс производства, и доступ к ресурсам наемных работников или арендаторов, и распределение созданного дохода. Речь идет о функциональной характеристике собственности, а именно — о владении, пользовании и распоряжении объектом. *Владение* означает принадлежность вещи индивиду на законных основаниях. *Пользование* — применение объекта собственности в соответствии с его назначением. *Распоряжение* — управление процессом использования с целью получения дохода.

Реализуются отношения собственности в доходах. Владение землей приносит собственнику доход в виде ренты, капиталом — процента, трудом — в виде заработной платы и т.д. Факторные доходы, то есть доходы, получаемые собственником факторов производства, распределяются на основе рыночного механизма. Чем значительнее в иерархии объектов собственности фактор производства, тем выше доходы его владельца.

Пример: если индивид владеет заводом, который производит автомобили, его доходы будут значительно выше, чем у индивида, который владеет компанией, предоставляющей услуги по аренде автомобилей.

Поскольку в обществе всегда существуют «правила игры» и отношения собственности так или иначе регулируются, постольку собственник оказывается ограниченным в своих правах на доход. В любом государстве законодательно определяется та часть до-

хода, которую индивид оставляет себе, и та часть дохода, которую он передает государству в виде налогов и сборов. Кроме того, определяются условия наследства и дарения; правила управления компаниями и т.п. Определяются и возможности индивида располагать своей способностью к зарабатыванию денег, несмотря на то, что он является собственником своей личности.

В этой связи экономическая свобода индивида, означающая справедливость в сфере предпринимательской деятельности не всегда оборачивается справедливостью при распределении доходов. Частная собственность создает основу для самостоятельной хозяйственной деятельности, но эта деятельность нередко оказывается слишком рискованной в условиях конкурентной, непредсказуемой и быстроменяющейся среды. Такая система неизбежно приводит к социальному расслоению и бедности, что подтверждает практика многих стран, включая Россию. По данным российских предпринимателей, в нашей стране 1% населения (крупные собственники) владеет 90% собственности¹.

2.1.2. Собственность и ответственность

Важно понимать, что отношения собственности всегда имеют обратную сторону: это не только отношения по поводу прав и возможностей собственника, но и отношения по поводу его обязанностей. Рассматривая функциональную характеристику отношений собственности нельзя не заметить, что на собственника в любой стране ложится серьезное обременение, связанное с использованием объекта собственности в определенной институциональной среде. Это обременение называется *ответственностью*.

Ответственность собственника определяется в соответствии с правилами и традициями той или иной страны и проявляется, прежде всего, в необходимости поддерживать движимое и недвижимое имущество в определенном обществом состоянии, а также — в уплате налогов и сборов. При этом ответственность никогда не исчезает даже в том случае, если собственник не выступает непосредственно пользователем и распорядителем, или объект собственности сдается в аренду. В этом случае ответственность собственника носит *ступенчатый характер*: она возникает, прежде всего, у пользователя перед распорядителем и владельцем, или

¹ Интервью К. Бабкина газете «Накануне.RU». — www.nakanune.ru (13.02.16).

у распорядителя перед владельцем, а также — у собственника перед обществом и государством. Ответственность очень хорошо ощущается собственником, когда он приобретает, например, землю и строит дом. Он сразу попадает в систему определенных правил и начинает подчиняться принятым в обществе нормам. Это касается не только необходимости уплаты налога на землю, налога на дом, но и регулярной уплаты членских взносов, оплаты счетов за электричество, уборки общественной территории, охраны и т. п. Кроме того, необходимо поддерживать участок в надлежащем состоянии, облагораживать территорию и соблюдать многие другие условности. Соответствующую ответственность несет и собственник бизнеса, неважно крупного, или мелкого. Все виды объектов собственности и доходы от них облагаются налогами в соответствии с существующим законодательством. Подробнее налоги и льготы по ним рассмотрены в гл. 11.

Нередко объект собственности становится особым центром внимания муниципальных органов, поскольку любой собственник в рыночной среде является в определенном смысле «легкой добычей» собирателей платежей в бюджет. В качестве примера можно привести собственников автомобилей¹, которые подвергаются многочисленным сборам со стороны местных властей: владение автомобилем превращается в значительную статью расходов для потребителя, учитывая высокую вероятность нарушения часто меняющихся прав и последующих санкций. В некоторых странах налоги и сборы становятся настолько значительными, что индивиды предпочитают избавляться от объектов собственности с целью оптимизации личного бюджета. Примером служит Германия, Италия, Франция, где распространена практика аренды квартир и машин в связи с тем, что их приобретение в частную собственность становится экономически не выгодным.

Понимая ответственность, связанную с использованием объекта собственности, можно минимизировать издержки его обслуживания и обязательные расходы своего бюджета. Чтобы собственность не увеличивала расходную часть бюджета, необходимо

¹ К числу обязательных регулярных платежей относятся такие как налог на транспортное средство, страховка, технический паспорт, оплата парковок, оплата штрафов, утилизационный сбор на автомобили, сбор на государственный номер и т. п. В Китае, например, прежде чем купить автомобиль, необходимо накопить деньги на госзнак (государственный номер, который выдается на всю жизнь), потому что эта услуга стоит достаточно дорого, в переводе на рубли по курсу мая 2017 г. — около 900 тыс. руб.

проанализировать плюсы и минусы владения и принять правильное решение относительно того или иного объекта собственности. Вариантов может быть несколько, но основные решения связаны с поиском следующих альтернатив: 1) сделать объект собственности доходом, сдавая в аренду, вложив в бизнес, или оставить в виде расходной части бюджета и пользоваться им, удовлетворяя потребности и не получая при этом дополнительного дохода; 2) продать собственность, снизив свои расходы, или не продавать и платить налоги, увеличивая доходы.

2.1.3. Многообразие форм собственности

Экономика всех стран характеризуется наличием разных форм собственности, которые определяют правила присвоения объектов собственности. Отношения собственности во всех странах регулируются государством и в законодательном порядке определяются права и возможности собственников. Под формой собственности следует понимать ее вид, определяемый по критерию субъекта собственности. В соответствии с законодательством в нашей стране признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности¹. Признание разных форм собственности, их многообразия обеспечивает экономическим агентам свободу выбора для реализации своей способности к труду и зарабатыванию денег. В этой связи важно различать частную и государственную собственность.

DEF

Частная собственность – это отношения, связанные с вовлечением объекта собственности индивида (группы) в хозяйственную деятельность.

Наиболее существенными признаками частной собственности являются:

- субъект собственности — индивид или группа индивидов;
- самостоятельность в принятии экономических решений;
- обособленность от государства;
- личный интерес (прибыль).

С развитием рыночных отношений частная собственность эволюционирует: зародившись как индивидуальная, она развивается

¹ Конституция РФ, ст.8; ГК РФ, ст.212.

в групповую частную собственность. Сначала коллективный собственник может быть представлен семьей, домохозяйством, а с появлением корпораций частный собственник может быть представлен уже группой лиц, образовавших единое юридическое лицо, реализующее все права собственности на бизнес. В настоящее время в передовых странах структура собственности такова, что в ней преобладает не частная индивидуальная, а частная коллективная собственность.

Преимущества частной собственности как основы хозяйственной деятельности по сравнению с государственной или общественной состоят в том, что она обеспечивает свободу предпринимательству, широкие возможности для реализации способностей индивидов в процессе жизнедеятельности, способствует более эффективному использованию ресурсов в экономике. Однако для того, чтобы частная собственность действительно была эффективной, то есть обеспечивала стабильные доходы домохозяйству, необходима развитая институциональная среда и предпринимательская культура.

В современной рыночной экономике не все проблемы экономического развития решаются на основе частной собственности. Даже в самых передовых странах существует потребность в государственной собственности.

DEF **Государственная собственность** – это отношения, связанные с вовлечением объектов, принадлежащих государству, в хозяйственную деятельность.

Основные признаки государственной собственности:

- субъект собственности — государство;
- социально значимая задача;
- общественный интерес.

Обосновывая необходимость государственной собственности, исследователи ссылаются на деятельность государства и содержание власти. В соответствии с получившей наибольшее распространение неоклассической теорией государственная собственность объясняется наличием «провалов рынка» (см. гл. 10.1).

Главным провалом рыночной экономики является незаинтересованность в производстве *общественных благ* или в создании социального хозяйства, то есть общих условий жизнедеятельности индивидов. Именно государство берет на себя ответственность

за создание социального хозяйства, для чего и необходима государственная собственность как материальная основа его экономической деятельности. Опыт передовых стран свидетельствует о том, что для поддержания сбалансированного государственного бюджета необходим баланс государственной и частной собственности в экономике страны. Однако на практике роль государственной собственности намного шире.

2.1.4. Права собственности: две традиции

В экономической науке сложились *две традиции* в изучении прав собственности: континентальная и англо-саксонская.



Права собственности – совокупность правовых норм, регулирующих доступ к объекту собственности

В соответствии с континентальной традицией все права собственности на один объект концентрируются в руках одного собственника. Они являются неделимыми в соответствии с Кодексом Наполеона. Это означает, что объектом собственности, например, домом, владеет, пользуется и распоряжается только один человек. Такое представление считалось нормальным в начальный период развития рыночных отношений и соответствовало мелкотоварному производству. Бурное развитие товарных отношений и промышленного производства, необходимость привлечения крупного капитала для предпринимательской деятельности, появление акционерных обществ и партнерств потребовали развития представлений о правах собственников и их обязанностях.

В соответствии с более развитой системой прав собственности, англо-саксонской традицией, расщепление собственности на правомочия нескольких лиц считается более эффективным функционированием объекта собственности, позволяющим извлекать максимальную выгоду в условиях ограниченности ресурсов. Сама жизнь подсказывала необходимость подхода, позволяющего распределять права пользования объектом собственности между отдельными лицами. Обосновано это тем, что на практике нередко аренда земли становится выгоднее ее покупки, лизинг — выгоднее приобретения оборудования, аренда автомобиля и жилья также оказывается более правильным решением, чем их покупка и обслуживание. Так появилась теория прав собственности, авторство

которой принадлежит английскому экономисту, представителю институционального направления — Рональду Коузу¹.

Р. Коуз доказал, что к использованию одного объекта собственности может быть допущено сразу несколько экономических агентов, независимо от того, кто является его законным собственником. Занимаясь хозяйственной деятельностью, индивид принимает самостоятельное решение, опираясь на некий пучок прав, получивший название «пучок правомочий». Под правомочиями в теории прав собственности понимаются детализированные права на определенный объект собственности. Эти права выражаются в действиях, которые экономический агент может предпринимать в отношении имущества (движимого или недвижимого) в соответствии с заключенным договором (между собственником и контрагентом).

DEF

Правомочия — детализированные права на объект собственности.

Пучок правомочий в отношении определенного объекта объединяет достаточное количество действий, необходимых для наиболее эффективного его использования.

Полный пучок прав, предложенный французским юристом и экономистом А. Оноре, содержит следующий перечень возможных действий экономического агента в отношении объекта собственности:

- право владения (контроля над вещью);
- право пользования;
- право управления (извлечения выгоды);
- право на доход;
- право суверена (на передачу власти);
- право на безопасность;
- право на передачу в наследство;
- право на бессрочность обладания;
- право на взыскание (в уплату долга);
- право на остаточный характер;
- право на запрещение вредного использования.

Четкая спецификация этих прав в обществе уменьшает транзакционные издержки (см. 7.3) и повышает эффективность использования объекта собственности. Регулируя условия доступа к объ-

¹ Коуз Р. Фирма, рынок, право / Пер. с англ. — М., 1993.

екту собственности правомочия становятся «правилами игры», упорядочивая таким образом отношения экономических агентов.

Теория прав собственности меняет представление о самом понятии объектов собственности. В соответствии с этой теорией объектом собственности являются не факторы производства, а правомочия на принятие экономических решений, поскольку права собственности покупаются и продаются. Арендую квартиру, индивид покупает соответствующие права на нее и в течение определенного времени использует ее по своему усмотрению.

2.2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.2.1. Понятие экономической системы

Для ответа на вопрос, что такое экономическая система, необходимо опираться на системный подход, в рамках которого любая экономика рассматривается как часть более широкого понятия — общества¹.

В самом общем виде экономическая система представляет целостную часть мира, характеризующуюся взаимодействием ее структурных элементов в процессе удовлетворения потребности общества в экономических благах.

DEF Экономическая система – устойчивый комплекс целей, форм и способов взаимодействия экономических агентов в процессе создания экономических благ.

Изучая экономическую систему, необходимо проанализировать составляющие ее элементы, их внутренние и внешние связи с точки зрения эффективности взаимодействия.

¹ Заслуживает внимания позиция чл.-корр. РАН Г.Б.Клейнера, который считает, что под системой следует понимать «не множество элементов, связанных между собой, а относительно устойчивую в пространстве и во времени целостную часть окружающего мира», выделенную по функциональному или пространственному признаку. (См.: Клейнер Г.Б. Стратегическое планирование: основы системного подхода // Модернизация экономики и общественное развитие. В 3-х книгах. Кн. 2. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2008).

Система — это не только особым образом организованная связь между ее элементами (как в природе, так и в обществе), а нечто большее, чем простая сумма составляющих ее частей. Для нее характерно присутствие эффекта синергии¹, под которым понимается результат взаимодействия, во много раз превышающий простую сумму элементов. Примерами такого эффекта являются симфоническое произведение, хоровое пение, строительство ирригационных сооружений, запуск человека в Космос и т.д. Вся энергия экономической системы направлена на решение главных вопросов развития общества: 1) как решается задача удовлетворения потребностей и 2) в чем заключается основной мотив развития.

Важно понимать, что экономика не свободна от реальных человеческих возможностей, желаний, психологических установок и других предпосылок хозяйствования, следовательно, является культурно-историческим явлением. В этой связи следует различать понятие экономической системы в узком и широком смыслах. В узком смысле экономическая система — это система удовлетворения потребностей в экономических благах, в широком — форма организации общественного производства на основе исторически сложившихся обычаев и традиций, правовых и общественных норм, в рамках которой оцениваются результаты экономической деятельности, мотивируется поведение экономических агентов и осуществляется воспроизводство человеческого капитала. Другими словами, в широком смысле подразумевается такая социально-экономическая система, которая имеет национальный характер, привязана к историческим и геополитическим особенностям, является элементом конкретной цивилизации, и как таковая от нее неотделима.

Более широкое понимание экономической системы позволяет учесть влияние неэкономических факторов (идеологических, психологических, политических, этнических, культурных) на развитие системы и выявить закономерности формирования собственно экономических институтов ее развития.

Основными структурными элементами экономической системы принято считать элементы, без которых невозможно удовлетворять потребности общества: хозяйственную деятельность, экономических агентов, экономические ресурсы, форму собственности, форму координации деятельности экономических агентов и др. Главными элементами, позволяющими выделять определен-

¹ Понятие синергии пришло к нам из греческого языка. Оно состоит из двух частей — «*syn*», что означает «вместе», и «*ergeia*», понимаемое как «труд».

ные типы экономических систем являются *форма собственности* и *способ координации* хозяйственной деятельности. Форма собственности определяет возможности доступа экономических агентов к ресурсам, а способ координации показывает правила организации деятельности хозяйствующих субъектов (стихийный порядок или иерархия).

NBI Тип экономической системы характеризует институционально особый способ взаимодействия и соподчинения экономических агентов.

В соответствии с обозначенными критериями принято различать два принципиально разных типа экономических систем: *рыночный* и *нерыночный* (см. 2.2.2).

Прогресс в развитии экономических систем во многом определяется научно-технической революцией. Взаимодействие экономики с технической сферой нашло отражение в теории технологических укладов¹.

DEF Технологический уклад – это совокупность синхронно развивающихся технологий и производств, находящихся на едином техническом уровне. Переход к более прогрессивному укладу зависит не только от хода научно-технического прогресса, но и от хозяйственной инерции, препятствующей массовому применению новых технологий.

В соответствии с этой теорией можно говорить об особых этапах развития техники², обусловленных *технологическими революциями*: *неолитической, промышленной, научно-технической, квантовой*.

В результате *первой — неолитической*³ революции формируется производящее хозяйство, оседлый образ жизни, стимулирую-

¹ Теория технологических укладов разрабатывается отечественными экономистами С. Ю. Глазьевым и Д. С. Львовым. См. подробнее: *Львов Д. С., Глазьев С. Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы*, 1986, № 5.

² Техника — это созданные людьми средства, с помощью которых осуществляется процесс материального производства и обслуживания духовных, бытовых, и иных непродовольственных потребностей общества.

³ Неолит — новый каменный век (10 тыс. лет до н.э. — 3 тыс. лет до н.э.)

щий рост населения Земли. Вторая технологическая революция, промышленная (к. XVIII — сер. XIX вв.), в ходе которой произошел переход от ручного труда к машинному, привела к значительному увеличению численности населения планеты — почти в семь раз. Создание информационного общества есть результат третьей — научно-технической революции 40–50-х гг. XX в. В этот период в экономически успешных странах начинает доминировать сфера услуг, в которой занято более 2/3 трудоспособного населения, а к нач. XXI в. по объему привлеченного капитала лидирует финансовая сфера экономики. На основе научных и технологических достижений создаются продукты, не имеющие природных аналогов и, довольно, интенсивно совершается переход к ресурсосберегающим, или — «высоким технологиям». В настоящее время исследователи говорят о четвертой — квантовой революции, основу которой составляет принципиально иной способ управления обществом и экономикой на базе искусственного интеллекта, квантовых компьютеров и цифровых технологий¹. Новая промышленная революция может привести не только к значительному улучшению качества и увеличению продолжительности жизни, но и к преумножению проблем менее развитых экономик, которые обусловлены отставанием в технологическом развитии и значительным социальным расслоением населения.

В целом следует заметить, что технологический уклад — понятие, характеризующее действие «прорывных технологий», которые создают предпосылки для «экономического рывка», резкого перехода к более прогрессивному типу производства. Таковыми в свое время были технологии, основанные на использовании воды, пара, двигателя внутреннего сгорания, углеводородов, ядерной энергетики, а в наше время — на основе интернет-коммуникаций, 3D печати, блокчейн и т. п. В этой связи необходимо напомнить, что американский экономист Йозеф Шумпетер впервые предложил связать инновационные изменения с циклическими колебаниями в экономическом развитии (гл. 3.4). Он утверждал, что инновации сначала приводят к созданию и внедрению новых технологий, а затем ведут к их массовому применению, то есть — к смене технологического уклада, приумножая тем самым ресурсные возможности для удовлетворения экономических потребностей.

¹ По словам К. Шваба, организатора экономического форума в Давосе (2018), осознание происходящих серьезных изменений в экономических связях и жизни общества — задача современной науки.

2.2.2. Типы экономических систем

В соответствии со способом координации действий основных экономических агентов и формой собственности можно выделить *четыре типа* экономических систем — два рыночных и два нерыночных. Рассмотрим их с точки зрения возможностей хозяйствования в следующем порядке: традиционная экономика, административно-командная, рыночная и смешанная экономика.

Традиционная экономика характеризуется общинной собственностью и подчинением деятельности индивида интересам общины. Это экономика закрытого типа, работающая на основе неформальных институтов, в соответствии с действующими традициями и обрядами. В такой экономике преобладают сельское хозяйство, ручной труд, примитивные формы организации и доминирует обеспечение потребностей за счет собственных ресурсов. Цель производства — личное потребление, а не обмен, поэтому значение денег в таком обществе минимально. При этом система базируется на наследственности, кастовой принадлежности, харизматичности лидера, обычаях, религиозных и национальных ценностях, традициях предков и их рецептах хозяйствования. Подобный тип хозяйствования встречается в некоторых странах экваториальной Африки и в наши дни. Примером является русская община, которая не совпадает с понятием деревни или села (места поселения). Для общины характерно сочетание индивидуального и совместного землепользования, в том числе пашни, сенокоса, лесных угодий, частного пользования усадьбами и особой единицы измерения налога — податная «душа».

Административно-командная экономика — тип экономической системы, в которой доминирует государственная (общенародная) собственность и действует иерархическая организация деятельности экономических агентов. В такой экономике решения принимаются легитимным властным органом, причем последний может выбираться на основе демократического голосования или авторитарно. В ее основе лежит государственный монополизм. Именно государство распоряжается всеми хозяйственными ресурсами и организует производство товаров в соответствии с заранее принятым планом. Над составлением плана распределения ресурсов и удовлетворения потребностей общества работает огромный бюрократический аппарат. Поскольку координация деятельности экономических агентов осуществляется централизованно, в обществе нет безработицы, гарантировано пенсионное и медицинское обеспечение, существуют права на жилье и бесплатное образова-

ние. В качестве примера подобных гарантий можно привести Кубу до 2018 г.

При этом, в административно-командной системе отсутствуют стимулы эффективной работы хозяйствующих субъектов, централизованное распределение ресурсов имеет свои ограничения, что проявляется в дефиците многих товаров и отсутствии возможностей в полной мере удовлетворять потребности общества. Государственный монополизм рождает торможение научно-технического прогресса, а дефицит приводит к усилению редистрибутивного принципа распределения продукции (через спецмагазины, буфеты, столовые и т. п.). Примером такой системы является экономика бывшего СССР и других стран социалистического лагеря.

Рыночная экономика — тип экономической системы, который базируется на частной собственности и свободной координации деятельности экономических агентов. В этой системе вопросы производства и реализации товаров являются зоной ответственности самостоятельных производителей. Рыночная экономика по сути является стихийным порядком, основанном на спонтанном поведении производителей и потребителей. Этот факт позволяет рыночной системе быть динамичной, и чутко реагировать на потребительские запросы общества.

В этих условиях проблема выбора приобретает доминирующий характер, и для всего сообщества участников рыночных отношений означает астрономическое число вариантов действий в конкурентной среде. Государство не вмешивается в их деятельность, сфера его влияния ограничена ролью арбитра и производителя общественных благ (см. подробнее гл. 10). В целом система удовлетворения потребностей в рыночной экономике выстроена в расчете на индивида с высоким доходом, поэтому игнорирует проблему социального неравенства. В результате не все экономические агенты оказываются социально-защищенными.

Смешанная экономика — современный тип экономической системы, который основан на сочетании разных форм собственности и определенной комбинации рыночного и государственного механизмов регулирования. Иначе такую систему называют «современный капитализм». Он базируется на многообразии форм собственности, но в этом плюрализме преобладают групповые частные фирмы на основе механизма акционирования. Для смешанной экономики характерно наличие большого числа разных по размерам производителей и доминирование олигополистических структур (гл. 6.5). Государственное регулирование

имеет большое значение, в отдельных странах оно отвечает за обеспечение граждан разнообразными общественными благами, а в некоторых — служит интересам крупного капитала. В такой системе задача создания лучших условий жизнедеятельности людей является провозглашенной целью государственного регулирования, но имеет разные формы и эффекты реализации в зависимости от уровня экономического развития конкретных стран и существующей практики государственного менеджмента.

2.2.3. Модели современного капитализма

В реальной практике страны мира реализуют самые разные модели современного капитализма, представленные, в том числе, и национальными моделями экономики со своими историческими особенностями, отношением к труду, государству, собственности и принуждению. Наличие разных моделей объясняется социокультурным разнообразием национальных экономик, отражающим разный уровень и специфику их развития. Любая цивилизация представляет собой замкнутую духовную общность всех проявлений жизнедеятельности, поэтому оказывает влияние на все социальные и экономические институты. По мнению немецкого исследователя О.Шпенглера, книга которого «Закат Европы» произвела эффект, сравнимый с культурным шоком в нач. XX в.¹, цивилизация — это исторически определенный способ национальной жизнедеятельности людей или «*habitus* сознательного бытия», который опирается на локальную культуру как совокупность морально-этических ценностей, нравственных законов и вековых традиций, имеющих религиозное основание². Не случайно модели современного капитализма различаются между собой и это находит отражение в разных способах сочетания рыночного и государственного механизмов регулирования экономики. Наиболее известными из них являются неоконсервативная (американская), социально-рыночная (немецкая), северно-европейская, японская и китайская модели.

¹ Шпенглер О. Закат Европы. В двух томах. М.: Мысль, 1998.

² Там же. Современный исследователь цивилизации директор Института русской цивилизации О.А.Платонов определяет цивилизацию как главную форму человеческой организации пространства и времени.

DEF Модели современного капитализма – локальные экономические системы, характеризующиеся своим подходом к сочетанию рынка и государства в достижении целей удовлетворения потребностей общества.

Неоконсервативная (американская) модель — это такое сочетание рыночного и государственного механизмов регулирования, которое предполагает обеспечение максимальной свободы и поддержки предпринимательства при минимальных затратах на социальное обеспечение. Иначе она называется «неоконсервативная». Роль государства ограничена и сводится к защите конкуренции на национальном рынке и к жесткому протекционизму по отношению к крупным национальным корпорациям на мировом рынке, поддержке производителей через систему государственных закупок. Она характеризуется высоким уровнем социальной дифференциации и разобщенности за счет безусловного уважения к частной собственности и рыночным мотивам хозяйственных действий.

Социально-рыночную (немецкую) модель можно охарактеризовать как социальное рыночное хозяйство, в котором особая социальная инфраструктура, созданная государством, призвана смягчить недостатки рынка и доминирование крупного капитала. Сочетание рынка и государства осуществляется по принципу «партнерства ради всеобщей выгоды» на фоне уважения прав и свобод гражданина как главного выразителя ценностей гражданского общества и источника налоговых доходов государства. В этой модели государство гарантирует соблюдение прав и социальных гарантий в процессе реализации хозяйственной инициативы.

В *северно-европейской модели* отражается северно-европейский подход, который отводит государству роль доминанты в экономической системе, гарантирующей обществу внушительный объем социальных благ в обмен на высокие налоги и политическую лояльность. Рынок и государство взаимодействуют по принципу «экономического национального комфорта для экономических агентов». Это принцип тотальных взаимных компромиссов при сохранении экономических свобод, позволяющих осуществлять независимые социальные, культурные и хозяйственные проекты. Сознательные ограничения в текущем потреблении компенсиру-

ются надежными гарантиями социальной защищенности в будущем.

Японская модель (южно-корейская) — это регулируемый государством корпоративный капитализм с развитой структурной, инвестиционной и торговой политикой, опирающейся на крупные национальные корпорации. Рынок и государство сочетаются в ней по принципу «безусловного подчинения стратегическим целям развития» на базе государственно-частного партнерства и поддержания духа преданности государственным приоритетам. Поэтому частный бизнес выстраивает свою стратегию развития в интересах общества, а государство является инициатором и проводником инноваций и модернизации.

Китайская модель характеризуется высокой ролью государства в экономическом развитии и внедрением рыночных принципов в управление государственной собственностью. В целом она базируется на приоритете государственного стратегического планирования. Отличительными чертами модели являются подчеркнута поступательные, но очень масштабные преобразования с опорой на идеологию подчинения народных масс государственным лозунгам и программам социально-экономических преобразований; сильная исполнительная власть с карательными инструментами; тотальная занятость как в инновационных, так и в примитивно-аграрных секторах экономики. Начиная с 1979 г. Китай осуществляет так называемый «двухколейный» путь развития, предполагающий включение элементов рыночного производства и ценообразования в действующую социалистическую плановую экономику. Специально созданные экспортные или открытые зоны на востоке (Шэньчжэнь) и западе (Кашгар) страны служат примером бескризисной смены моделей хозяйствования. С восточной моделью ее объединяет ответственность государства за реализацию крупных проектов, стратегическое планирование и привлечение иностранных инвестиций.

В связи с переходом бывших социалистических стран к рынку в 1990-е гг., экономисты выделяют в качестве специфической модели трансформации экономики, или переходной экономики. Эта модель отличается незавершенностью рыночных преобразований, неэффективностью рыночного механизма на многих рынках, преобладанием государственного контроля над ценами, неэффективностью предпринимательской деятельности. Такая экономика была характерна для многих постсоциалистических стран в конце XX в. Страны, завершившие институциональные реформы, перешли к реализации модели современной смешанной эко-

номики. В таблице 2.1. представлены базовые характеристики описанных выше экономических моделей развития.

Таблица 2.1. Модели современного капитализма

Неоконсервативная	Свобода предпринимательства и <i>min</i> государственных объектов собственности. Правительство осуществляет регулирование через финансово-кредитные рычаги на макро- и систему государственных закупок на микроуровне для поддержания стабильности экономического развития (США, Англия, Япония)
Социальная рыночная	Приоритет общенациональных целей в экономическом развитии. Государство активно влияет на стандарты, пошлины, цены и поддерживает социальную справедливость. При значительном государственном секторе осуществляются государственные программы на макроуровне и поддерживается рыночное превосходство малого и среднего бизнеса на микроуровне (Германия, Италия, Франция)
Северно-европейская	Активно регулируемая государством социально-ориентированная экономика, с небольшой долей государственных компаний и с максимально возможной долей государственных расходов, направленных на поддержание социального равенства за счет легитимной тенденции к монополии государства на рынке труда в странах, где у власти социал-демократы, социалисты (Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания)
Японская	Приоритет интересов нации над личными интересами. Государственно-частное партнерство на основе паритетных отношений между государством и крупными акционерами при значительной роли государственного сектора в стимулировании обновлений. Тарифная, налоговая и валютная политики направлены на модернизацию экономики (Япония, Южная Корея)
Китайская	Опора на государственный сектор и государственную собственность с использованием рыночных методов хозяйствования на фоне скромных целей социальной поддержки. Длинный горизонт планирования и стратегическое прогнозирование. Активное привлечение иностранного капитала (Китай, Вьетнам)
Модели трансформации экономики	<i>Государственно-корпоративная буржуазная трансформация</i> (Страны Латинской Америки, Болгария, Украина и др.) <i>Либерально-корпоративная трансформация</i> (Чехия, Венгрия, Грузия)

Источник: составлено авторами

Анализ современных моделей смешанной экономики позволяет понять альтернативы экономического развития, определить роль

и приоритетные способы государственного воздействия на экономику, систематизировать наиболее эффективные способы решения общественно-значимых задач.

2.2.3. Индивидуальное поведение в рамках экономической системы

Экономическое поведение индивида в определенном смысле предопределено типом экономической системы, поскольку оно обусловлено социальным интересом и его материальными возможностями. Принятие индивидом базовых экономических решений, связанных с вовлечением в хозяйственные связи, цели его деятельности, мотивы и основные ценности — являются различными в разных условиях жизнедеятельности.

DEF Экономическое поведение индивида — это один из типов социального поведения, которое отражает участие индивида в хозяйственных связях.

Рассмотрим экономическое поведение индивида, начиная с традиционной экономики.

В рамках *традиционной экономики* хозяйственное поведение индивида в целом подчинено экономическим предпочтениям той социальной группы, членом которой он является. Это человек, скованный традициями, или *Homo Traditional*. Он не может выступать в роли созидателя, поскольку является действенным хранителем хозяйственных установок прошлого в рамках своей узкой социальной группы. Экономический индивидуализм или эгоизм, как и созидательные способности не только не приветствуются, но и подвергаются формальным и неформальным преследованиям. Настоящей ценностью в таком обществе являются традиции. Деньги в этой системе не имеют особой значимости, сбережения и накопления осуществляет только правящая верхушка. Отсутствие институтов пенсий и личного страхования снижает стимулы и активность индивида как самостоятельного экономического агента. Основная задача — выживание, которое не представляется возможным в одиночку и предполагает расширенное воспроизводство семей.

В *административно-командной экономике* поведение индивида подчинено общественным интересам, поскольку он является

частью общей планово-организованной системы. Модель такого индивида — *Homo Planned* или «Человек Планоорганизованный». Он включен в систему планового ведения хозяйства, является винтиком большой машины, которая управляется из единого центра. Для него предопределена постоянная роль в хозяйственном процессе, которая закрепляется профессиональным образованием. Что, как и для кого производить — решает плановый комитет, поэтому поведение индивида характеризуется вынужденным рационализмом только в потреблении. Это означает, что для него нет конкурентов в производстве, но зато есть много конкурентов в потреблении. При этом доходы индивида не зависят от личного экономического успеха. Деньги имеют значение, но небольшое, поскольку основной ценностью является не личное благополучие, а общий интерес и получение привилегий не за деньги. Встроенность в общий хозяйственный процесс хороша тем, что индивид не может выпасть из системы: он получит образование, всегда будет обеспечен работой, будет получать пенсию и всегда иметь доступ к услугам врача. Все это сказывается на модели его поведения, которая не характеризуется самостоятельностью, эгоизмом и рациональностью. Однако стабильность и государственная монополия на рынке труда формируют соответствующий тип страхового и пенсионного поведения — люди не задумываются о собственной модели финансового поведения, а централизованная координация деятельности индивидов создает комплекс неудовлетворенности.

В ситуации рыночной экономики поведение индивида характеризуется эгоизмом и возрастанием роли индивидуальных экономических решений. В соответствии с моделью *Homo Economicus*, или «Человек Экономический», описанной А. Смитом, человек характеризуется хозяйственным индивидуализмом и рациональным эгоизмом, что является необходимым качеством в условиях рынка и конкуренции. Такой человек равнодушен к эмоциям и интересам окружающих его людей. Выступая в роли производителя, он сам определяет, что, как и для кого производить, кому и по какой цене продавать свой товар, а также — каким образом распоряжаться полученным доходом. В этой связи становится понятно, что хозяйственная свобода влечет за собой экономическую ответственность. Личный интерес является главным мотивом и главной движущей силой деятельности, а свобода выбора становится основой конкуренции. Рыночная экономика провоцирует деятельного человека и на выявление, и на создание новых возможностей в рамках целевой функции — максимизации выгоды,

которая измеряется деньгами. Основной мотив экономического поведения в данном случае заключается в получении наибольшей прибыли, а наиболее ценным умением является способность грамотно сопоставить различные альтернативы. Человек экономический хорошо ориентируется в условиях совершенной конкуренции: просчитывает свои риски и доходы в среднесрочной перспективе, не рассчитывает на помощь, рационален и без адресных эмоций реализует свои представления о выгоде, поддерживая в социуме лишь эквивалентные отношения.

В условиях современной смешанной экономики поведение индивида характеризуется моделью экономического человека под названием *Homo Faber*, или «Человек Созидающий». Эта модель объединяет свободу рыночного человека с усилиями государства. Поэтому человек имеет неограниченные возможности для развития, что позволяет бесконечно модифицировать производство и улучшать качество жизни. Стремительные изменения, вызванные четвертой технологической революцией, появлением цифровых технологий, цифровых активов, позволяют говорить о серьезных психологических изменениях в финансовом поведении современного человека: хорошо образованный и все понимающий индивид уже не может быть в полной мере рациональным. Он часто проявляет свою иррациональность вследствие страха потерять работу или источник благополучия. С одной стороны, цифровые технологии ломают барьеры, преодолевают монополизм и позволяют выходить на мировой рынок, минуя государство, а, с другой, — цифровизация делает прозрачным поведение индивида и уязвимыми его активы. Гарантией благополучия выступают только наличные деньги, которые новыми правилами выводятся из реальной экономики в виртуальную. В этих условиях индивид функционирует в режиме «постоянных изменений» и должен быть готов к быстрой реакции на новые правила в кредитной, сберегательной, социальной, а также — в трудовой сфере, чтобы поддерживать свою самостоятельность и независимость в качестве экономического агента.

2.3. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИНДИВИДА

Каждый человек, независимо от его желания, является участником экономических отношений. Даже если он не занимается предпринимательской деятельностью, он выступает активным экономическим агентом в роли потребителя, получает факторные доходы, предъявляет спрос на рынке товаров и услуг (см. схе-

му кругооборота доходов и расходов в национальной экономике, гл. 1, рис. 1). Вместе с тем, в разные годы жизни его роль может меняться, что проявляется в особенностях поведения. Специфика поведения на разных этапах жизненного цикла определяется различными мотивами, стимулами, возможностями, а также — экономическими целями, что находит отражение в концепции «жизненного цикла индивида». Гипотеза жизненного цикла была предложена в середине XX в. американскими исследователями А. Андо и Ф. Модильяни для объяснения закономерностей образования личных сбережений и накоплений.

DEF

Жизненный цикл индивида — последовательность стадий жизни человека от момента его рождения до смерти.

Суть концепции жизненного цикла состоит в том, что экономическое поведение индивида отличается на различных этапах жизни. Чаще всего выделяют следующие этапы: детство, юношество, молодость, зрелость, пожилой возраст (рис. 2.1). При этом следует заметить, что границы данных этапов не могут быть одинаковыми для всех людей. На каждом из этапов у индивидов отличаются финансовые цели, доходы и расходы, сбережения и задачи ведения личного бюджета. Как экономический агент индивид обладает различными свойствами, характеризующими его экономическое поведение в рамках определенного этапа жизненного цикла (роль, возможность зарабатывать, специфика расходов, ответственность собственника и др.).



Рис. 2.1. Жизненный цикл индивида

Рассмотрим основные этапы жизненного цикла: *детство*, *юношество*, *молодость*, *зрелость*, *пенсионный возраст*.

Детство — это начальный период становления индивида как экономического агента. В это время человек не может быть производителем и не является потребителем в полном смысле этого слова, поскольку не зарабатывает денег для предъявления спроса на товары и услуги. Он действует опосредованно, через роди-

телей, поэтому, как правило, в детском возрасте не ведется индивидуальный бюджет (хотя в некоторых странах принято с раннего возраста анализировать карманные расходы)¹ и не имеется существенных накоплений. Финансовые вопросы практически целиком входят в сферу ответственности родителей, которым следует прививать своим детям базовые элементы экономической культуры, давать повод задумываться о личном и семейном бюджете, его доходах, спорадических и регулярных, его расходах, обязательных и спонтанных, о сбережениях и задолженности семьи.

Юность — это период завершения становления индивида как экономического агента. В этот период человек уже имеет навыки самостоятельной траты денег для удовлетворения потребностей, у него формируются определенные привычки и запросы, но нет, как правило, самостоятельного заработка. Доходы складываются из тех денег, которые дают родители, спорадического заработка², стипендий и проч. Если студент учится в другом городе, у него уже имеется определенный бюджет, он знает сколько может потратить денег из выделенных ему из семейного бюджета средств и распределять траты. Данная стадия обычно характеризуется ситуацией известного противоречия: потребности начинают превышать финансовые возможности. Появляется необходимость в собственном заработке, который, однако, не должен становиться самоцелью в ущерб образованию и формированию столь ценного сегодня человеческого капитала. На данном этапе жизненного пути следует избегать излишнего личного и родительского кредитования в целях соответствия уровню потребления обеспеченных знакомых и друзей. Оправданным является образовательный кредит, поскольку образование высокого уровня позволит в будущем получать и более высокие доходы.

¹ По ГК РФ малолетние дети от шести до четырнадцати лет могут совершать мелкие (купить мороженое) или безвозмездные сделки, а частично дееспособные лица (14–18 лет) уже от своего имени, но с письменного разрешения родителей могут участвовать в гражданском обороте: получать авторские права, распоряжаться заработками или трансфертами (стипендия, материальная помощь, подарки). Однако, если их имущества не хватает для погашения нанесенного вреда третьим лицам, то к ответственности привлекаются их родители или опекуны.

² Спорадический заработок — вид заработка, при котором доходы не носят регулярного характера, а происходят от случая к случаю. Примеры спорадического заработка — подработка на выставке, при разовом выполнении работ, переоценка богатства.

Молодость (молодая семья) — это этап жизненного цикла, характеризующийся автономным существованием от родителей в силу образования новой семьи. К этому периоду относят автономное проживание человека (если не женился, то он сам зарабатывает деньги и планирует свои расходы). Молодые семьи сталкиваются с повышенными по сравнению с брачными периодом расходами. Даже если каждый из супругов работает, в их общем бюджете расходные статьи имеют сильный перевес, так как появляется необходимость в отдельном жилье и его обустройстве. При рождении детей — соответствующие дополнительные расходы. Все это приводит к различным заимствованиям (в первую очередь вполне оправданным ипотечным, а также иным, которыми не следует злоупотреблять без уверенности в увеличении ожидаемых доходов). Долгосрочные накопления на данной фазе жизненного цикла формировать трудно, но все же необходимо заботиться о финансовом резервировании.

Зрелость — возраст, для которого характерен рост доходов, сопровождающийся и ростом расходов в связи с необходимостью соответствовать более высоким социальным требованиям. Качество жизни улучшается, но становится все более затратным. В этом периоде основной целью становится не рост доходов, а перманентный рост активов, обеспечивающий финансовую безопасность и независимость как в настоящем, так и в будущем — пенсионном возрасте. Поэтому именно на данном этапе целесообразно погасить все кредиты на первое жилье, оставив только ипотеку на недвижимость, приобретенную в инвестиционных целях. Особую актуальность приобретает оптимизация расходов, формирование и эффективное управление активами для получения долгосрочных инвестиционных резервов.

Пенсионный возраст — итоговый период жизненного цикла. Для пенсионного возраста характерно снижение доходов вследствие завершения активной трудовой деятельности и резкий рост расходов, в первую очередь медицинских. В этой связи рациональное экономическое поведение еще на стадии зрелости должно способствовать формированию индивидуальной «подушки безопасности» в виде накоплений на депозитах в коммерческих банках, в негосударственных пенсионных фондах, страховых компаниях и инвестиционных фондах, а также в форме недвижимого имущества.

Ведение индивидуального бюджета (бюджета семьи) на разных стадиях жизненного цикла позволяет получать информацию о собственных доходах и расходах, трезво оценивать финансовые возможности, избегать необязательных трат, аккумулируя денеж-

ные средства для приобретения необходимого, обосновывать целесообразность кредитования, формулировать и достигать поставленных целей.

Эффективное ведение бюджета предполагает планирование доходных и расходных статей, их обязательную фиксацию и анализ. Начинать ведение личного (семейного бюджета) можно как для наведения порядка в индивидуальных финансах, так и для достижения серьезных жизненных целей. Вести бюджет можно как на бумаге, так и с использованием различных программных продуктов, например, в Microsoft Excel имеется шаблон «Бюджеты», существует множество платных и бесплатных специализированных программ¹.

Таким образом, отмеченные этапы жизненного цикла характеризуются различными финансовыми возможностями и целями, с которыми сталкивается индивид на своем жизненном пути. Значение теории жизненного цикла состоит в том, что, с одной стороны, она позволяет индивиду давать оценку его финансового положения в условиях текущей макроэкономической конъюнктуры, а, с другой — способствует пониманию необходимости обеспечения возможностей для формирования «подушки безопасности». Именно поэтому важно развивать полезные навыки ведения личного бюджета. Кроме того, теория жизненного цикла создает основу для нового взгляда на связь поколений и решение проблемы пенсионного обеспечения.

1.4. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВА

1.4.1. Домохозяйство в разных экономических системах

Домохозяйство как экономический агент представляет собой группу лиц, совместно принимающих экономические решения. Справедливо считать домохозяйством обычную семью, организованно проживающие группы населения, не связанные родственными отношениями (община), а также группу индивидов, не находящихся постоянно на одной территории (туристы, иностранцы, сезонные работники), но принимающих согласованные экономические решения.

Экономическое поведение домохозяйства характеризуется балансом его доходов и расходов, которые во многом определяют

¹ Personal Finances, Money Manager, Family, приложения коммерческих банков и т. п.

ются условиями жизнедеятельности. Государство, задавая «правила игры» в рамках определенной экономической системы, создает эти условия и способствует, тем самым, формированию экономической культуры, финансовой стабилизации и определенного типа хозяйственного поведения. Практика развития общества показывает, что условия функционирования домохозяйств различаются в разных типах экономических систем. В этой связи целесообразно проанализировать основные характеристики поведения домохозяйств в условиях альтернативных экономических систем — рыночной и административно-командной (таблица 2.2).

Таблица 2.2. Сравнительный анализ финансового поведения домохозяйства в разных экономических системах

Критерии	Домохозяйство и рынок	Домохозяйство и административно-командная система	Домохозяйство и смешанная экономика кризисного типа
Целеполагание	Сбалансированный бюджет как достижение максимальной совокупной полезности	Продуктовая обеспеченность в условиях дефицита товаров и услуг на фоне квазисвободного времени	Выживание в экстремальных финансовых условиях, балансирование на грани банкротства
Источники доходов	Официальная зарплата, факторные доходы (по ценным бумагам, рента, гонорары и т. п.)	Официальные зарплата + свободное время + связи + государственные и частные трансферты	Официальные и неофициальные денежные, натуральные, получаемые в порядке перераспределения ресурсы ¹
Роль и экономическая природа сбережений	Сбережения как осознанная необходимость, размер зависит от функции потребления ²	Сбережения минимальны, несмотря на товарный дефицит, увеличиваются к зрелому возрасту.	Сбережения носят «страховочный» характер с максимальной нагрузкой; являются результатом противоречащих потребностей — максимального текущего сбережения и максимальных текущих расходов, в том числе и на создание и поддержание человеческого капитала

¹ Американский социолог Ричард Роуз, считает, что домохозяйство в условиях смешанной экономики располагает «портфелем» из шести типов ресурсов: доходы от официальной занятости; продукция, произведенная своим трудом; помощь близких; доходы от неформальной занятости; коррупционные доходы; операции с иностранной валютой.

² Функция потребления имеет следующий вид $C = C_0 + M_p Y$, где C_0 — уровень потребления, M_p — предельная склонность к сбережению, в западных странах ее величина близка к 0,3; Y — доход.

Таблица 2.2. (Продолжение)

Критерии	Домохозяйство и рынок	Домохозяйство и административно-командная система	Домохозяйство и смешанная экономика кризисного типа
Роль семьи в оптимизации финансовых решений	Стремление создать семью по аналогии с фирмой – с обладателем специфических ресурсов ¹	Семья как коалиция владельцев особых специфических ресурсов – связей, блага, прописки, должности	Семья как единственный способ выживания при условии циклически разных источников доходов у ее членов ²
Гендерные особенности	Кормилец автоматически становится главой домохозяйства	Независимо от величины доходов членов семьи, мужчина выполняет роль главы домохозяйства	Демократический принцип главенства, которое, как правило, коллегиально, если все работают
Позиция по поводу экономической политики государства	Рационализм, поскольку исправление рыночных провалов необходимо оплачивать в виде налогов	Патернализм, основанный на убеждении, что государство – это источник благосостояния, а налоги – необсуждаемая обязанность	Нигилизм, поскольку государство – это препятствие к выживанию, а уплата налогов – дань

Источник: составлено автором

В таблице 2.2 представлены основные характеристики поведения домохозяйств в условиях рыночной экономики, административно-командной и смешанной экономики. Можно заметить, прежде всего, наличие разных финансовых приоритетов домохозяйств. При этом при переходе от административно-командной экономики к рыночной меняется роль денег, их ценность, а также мотивы сбережений.

2.4.2. Структура финансов и личный бюджет

Важно понимать, что в условиях рыночной экономики возрастает значимость грамотного финансового поведения как для отдельного индивида, так и для домохозяйства или семьи. Для этого необходимо представлять структуру своих доходов и обязатель-

¹ Специфическим является ресурс, максимальная отдача от которого достигается в рамках данной комбинации, а любое изменение комбинации приведет к снижению общей отдачи.

² Интересный случай представляет собой крестьянская семья — специфичность ресурсов принимает здесь форму обладания навыками сельскохозяйственного труда. На селе в РФ начиная с 1991 г., наблюдается увеличение расширенных домохозяйств, включающих несколько поколений, что объясняется необходимостью выживания в сложных экономических условиях.

ных расходов, которые можно объединить более общим понятием **финансы домохозяйств**».

DEF

Финансы домохозяйства – устойчивые отношения по формированию и расходованию денежных средств некоммерческими объединениями граждан (семья, группа семей) в соответствии с их решениями.

Структурно, финансы домохозяйства — это совокупность доходов, расходов и инвестиций. Финансы домохозяйства играют особую роль в экономике страны и принципиальным образом отличаются от корпоративных и общественных (государственных и муниципальных) финансов, обладая специфическими характеристиками. К таким характеристикам, например, можно отнести их первичный характер по отношению к общественным и корпоративным финансам, так как решения людей о применении своих денежных сбережений и заработанных ресурсов обуславливают темпы экономического роста и играют первостепенную роль для экономического развития. Для финансов населения характерна функция определения объема платежеспособного спроса в экономике страны. В зависимости от их состояния определяется благосостояние населения и привлекательность инвестиционного климата.

Финансы домохозяйства можно классифицировать в зависимости от социальных групп, в которых формируются следующие денежные потоки:

- финансы одного человека (девушки и юноши, не вступившие в брак, вдовцы, разведенные);
- финансы нуклеарных семей (родители + несовершеннолетние дети);
- финансы расширенных семей (нуклеарная семья + дальние родственники + обслуживающий персонал).

Для понимания сущности финансов домохозяйства рассмотрим его бюджет. Он может быть двух видов: *личный* и *семейный бюджет*. Личный бюджет — это финансовый план индивида, а семейный бюджет — это уже финансовый план целой семьи, в котором учитываются доходы и расходы всех ее членов. Ведение бюджета позволяет индивиду (семье) контролировать текущие траты и формировать сбережения.

NB! **Личный (семейный) бюджет** — это финансовый план доходов и расходов индивида (семьи), составляемый на определенный период.

В целом бюджет семьи представляет собой расходы, доходы, а также — их разницу. Важно понимать, что составление и так называемое «ведение» личного бюджета — это не просто анализ существующих доходов и расходов, а сознательное управление ими для достижения определенных экономических и финансовых целей, которые обозначает индивид.

NB! Под **финансовой целью** следует понимать денежный эквивалент запланированных крупных покупок или трат (покупка жилья, автомобиля, кругосветного путешествия и т. п.).

Основными принципами ведения личного бюджета считаются следующие пять:

- 1) постановка конкретной финансовой цели;
- 2) формирование или привлечение нескольких источников доходов;
- 3) распределение расходов и анализ трат;
- 4) стремление к превышению доходов над расходами;
- 5) сравнение плана с фактом.

Практика показывает, что, если следовать обозначенным принципам, то есть применять теорию в своей повседневной жизни, то составление личного, а также — семейного бюджета оказывается очень полезным и нередко способствует формированию собственного капитала.

В условиях современной экономики расходы домохозяйства представлены тремя основными группами:

- личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг);
- налоги и другие обязательные платежи (пени, штрафы);
- инвестиционные расходы (накопления и сбережения).

Личные потребительские расходы, занимающие большую долю в бюджете домохозяйства, определяются уровнем экономического развития страны, ее социально-культурными факторами и личными предпочтениями индивида. Они предназначены для финансирования следующих задач:

- жизнеобеспечение: расходы на питание, лекарства, медицинские услуги, отдых в целях восстановления трудоспособности; помощь престарелым и больным родственникам.

- профессиональный рост и социальное развитие: расходы на образование, повышение культурного уровня, воспитание;
- обеспечение экономической защищенности: расходы на добровольное или вынужденное создание и поддержание адекватного социального имиджа; на обучение детей и расходы по минимизации рисков (страхование).

Любой вид недополученного дохода в рамках бюджета домохозяйства следует расценивать как особый вид расходов или издержек. Это формирует понимание финансовых рисков в условиях рынка.

На динамику доходов, а также в целом на состояние бюджета современного домохозяйства в краткосрочном периоде оказывает серьезное влияние такой неэкономический фактор как психологическое отношение к деньгам. Восприятие ценности денег, с одной стороны, определяется тем, насколько рано человек начинает самостоятельно зарабатывать и расходовать деньги — ранний заработок стимулирует уважение к деньгам на протяжении жизни, а, с другой стороны — уровнем жизненного стандарта. «Легкое» отношение к деньгам формируется в условиях устойчивой финансовой самостоятельности, при поддержке семьи, и нередко приводит к безответственному поведению и даже разорению. Наоборот, ранние заработки и низкие доходы на протяжении жизни стимулируют людей оценивать деньги более высоко.

Кроме того, существуют дополнительные факторы, влияющие на психологическое восприятие оттока денег:

- способ их приобретения: легко полученные деньги (в наследство, при неожиданных обстоятельствах) «уходят» достаточно легко;
- характер окружающей обстановки: на отдыхе, торжественных мероприятиях с деньгами расстаются заметно проще, чем обычно;
- внешняя форма денег: металлические деньги, поврежденные купюры скорее станут объектом импульсивной траты;
- по мере роста использования абстрактных форм денег (кредитных карт) возрастает «эффект спокойствия».

Условием бережного отношения к деньгам является ведение личного бюджета на основе финансового планирования в трех временных периодах: краткосрочном (неделя — покупка продуктов питания), среднесрочном (месяц — аренда жилья, штрафы и пени, проценты по кредитам) и долгосрочном (год — налоги, полисы КАСКО, ОСАГО, полисы добровольного медицинского и имущественного страхования, организация отдыха).

Доходы, другая часть семейного бюджета, могут быть представлены в денежной или натуральной форме. Примером доходов

в натуральной форме является продукт своего труда на земельном участке, а также — ремонт машины по договору страхования. К доходам в денежной форме относятся следующие:

- заработная плата наемного работника;
- доходы от предпринимательской деятельности;
- государственные трансферты: пенсии, пособия, стипендии;
- доходы от теневой и полулегальной экономики;
- рентные доходы (проценты, дивиденды, доходы от собственности);
- доходы, полученные от перераспределения (от частных пенсионных и страховых компаний);
- доходы от льгот, кэшбек, бонусов.

Залогом успешного ведения домашнего хозяйства является сбалансированный в средней и долгосрочной перспективе бюджет. Под сбалансированным бюджетом понимается равенство доходов и расходов на некредитной основе. Ведение бюджета предполагает планирование своих расходов, исходя из реальных доходов, а также контроль *спонтанных трат* (сигареты, вода, кино, такси). По данным экспертов, спонтанные траты занимают от 20 до 30% в бюджете финансово самостоятельного человека¹.

2.4.3. Финансовые решения домохозяйств

Истинной целью финансового планирования является не только достижение вышеобозначенной финансовой цели, но и создание «подушки безопасности» в виде надежно размещенных сбережений (см. 12.4). Наличие сбережений² является гарантией решения форс-мажорных ситуаций (ремонт машины, сломанный зуб, пожар), а также — финансовой безопасности в условиях инфляции и потери работы.

В результате сбережения части доходов, домохозяйства создают общие фонды богатства, которые могут быть представлены в разных формах: недвижимость, банковские счета, вложение в бизнес. Эти средства называются активами, поскольку они имеют экономическую ценность.

NB! Богатство семьи = цена собственного дома + сумма счетов в банке – долг банку за ссуду под залог дома – неоплаченные

¹ Режим доступа: www.rbc.ru — дата обращения — 03.03.2018.

² Сбережения — это сохранение части заработанного дохода в результате сокращения текущего потребления.

расходы по кредитной карточке – текущие задолженности по штрафам, налогам и другим обязательным платежам.

Условием сохранения и преумножения богатства семьи является не только создание сбережений, но и их эффективное размещение с использованием современных финансовых инструментов (кредитование, страхование, инвестирование в ценные бумаги). В современных условиях это не простое финансовое решение, требующее нередко специальных профессиональных навыков.

Например, при управлении своими сбережениями домохозяйству приходится принимать следующие типы финансовых решений: 1) выбор оптимальной модели сбережений, 2) выбор оптимальных способов и направлений инвестирования, 3) выбор моделей средне- и долгосрочного финансирования, а также 4) выбор решений по управлению индивидуальным финансовым риском. Рассмотрим их подробнее.

Выбор оптимальной модели сбережений — это выбор между текущим и отложенным потреблением денежных средств. Такой выбор предполагает ответ на вопрос: какую часть имеющегося богатства можно израсходовать сегодня, и какой размер средств следует сохранить для использования в будущем и направить в сбережения?

Особенно актуальны данные решения применительно к финансовому пенсионному поведению. Так, во всех передовых странах существует практика подготовки к пенсионному периоду не только с позиций государства и работодателя, но и самого человека.

Модель сбережений на протяжении жизни призвана ответить на вопрос: «Если у вас есть постоянный доход сейчас, то, сколько надо откладывать денег, чтобы тратить эти сбережения на пенсию?» При составлении личного сберегательного пенсионного плана действий специалисты советуют, во-первых, ориентироваться на ставку замещения в размере не менее 75% допенсионного дохода, а во-вторых, рассчитывать постоянный уровень потребления как до, так и после пенсии.

Пример: Допустим, Вам 35 лет, Вы собираетесь выйти на пенсию в 65 и прожить до 80 лет, имея в распоряжении 75% от вашего текущего дохода. Для этого надо вычислить приведенную стоимость¹ затрат на потреб-

¹ Приведенная стоимость — сумма денег, имеющаяся на руках сегодня, которая будет равна стоимости определенных фиксированных платежей в будущем.

ление в течение 45 лет (с возраста в 35 до 80 лет), т.е. понять, сколько можно тратить, а сколько необходимо откладывать, чтобы, выйдя через 30 лет на пенсию, сохранить уровень текущего потребления.

Приведенная стоимость затрат на потребление должна быть равна приведенной стоимости заработной платы на протяжении предстоящих тридцати лет трудовой активности.

Мы упростили нашу задачу, и не учитывали налоговые и прочие обязательные платежи, а также, рассмотрели реальный доход без поправок на инфляцию. Если предположить, что в нашем примере годовой доход составляет 30 000 долл. США на протяжении трудовой активности с 35 до 65 лет, то в среднем человек обязан осуществлять каждый год сбережений в размере не менее 6000 долл. США, чтобы обеспечить себе постоянный доход как во время трудовой активности, так и после выхода на пенсию до 80 лет в размере 24 000 долл. США.

Выбор оптимальных способов и направлений инвестирования связан с ответом на вопрос в какие активы следует вложить имеющиеся свободные денежные средства. В частности, это касается принятия решения о платном профессиональном образовании. С экономической точки зрения эти расходы состоят из явных (плата за обучение) и неявных затрат (имплицитных — упущенных заработков на протяжении времени учебы). Как и при других инвестиционных решениях, деньги в учебу стоит вкладывать тогда, когда приведенная стоимость ожидаемого прироста доходов превышает приведенную стоимость ожидаемого прироста расходов.

Выбор моделей финансирования (долгосрочное или среднесрочное) предполагает поиск ответа на вопрос о моменте и способах использования заемных средств для реализации своих текущих потребительских и инвестиционных планов: речь идет о размерах, условиях, целях оформления кредита и способах, источниках и схемах его погашения.

Выбор решений по управлению финансовым риском, предполагают наличие не только опыта или здравого смысла, но и отличное знание текущей экономической ситуации. Домохозяйству, например, следует безошибочно ответить на вопрос: стоит ли покупать квартиру или выгоднее ее арендовать? Если приведенная стоимость аренды квартиры окажется больше приведенной стоимости владения, тогда жилье лучше получить в собственность, а не выплачивать арендные платежи.

В ситуации ускоренного развития цифровизации экономических процессов индивиду приходится принимать принципиально новые

решения относительно своего финансового положения. Прежде всего речь идет о доверии новым сервисам и приложениям, которые бесплатно и мягко вторгаются в жизнь потребителя с помощью смартфонов. Так, в Китае доминируют два платежных сервиса, которые отчасти носят тотальный характер и позволяют их пользователям осуществлять коммунальные и налоговые платежи, техобслуживание, покупки на овощном рынке и т.д. Однако, такие цифровые «помощники»¹ реально меняют жизнь человека, присваивая ему кредитный рейтинг на основе своевременных пополнений и платежей, оценок в учебных заведениях, подглядывании на государственном экзамене, чрезмерного увлечения видеоиграми, политически некорректного мнения, дружбы с финансово «слабыми» пользователями.

В новых условиях хозяйствования домохозяйствам следует учитывать тенденцию концентрации на рынке финансовых услуг на фоне постоянного сокращения числа финансовых организаций. Прозрачность объединенных данных по кредитным, страховым, инвестиционным договорам, призывает домохозяйства к самодисциплине и самоконтролю.

2.4.4. Страховое поведение домохозяйства

Отдельно следует рассмотреть *страховое поведение* домохозяйств, позволяющее им существенно снижать свои расходы. Это закономерное поведение экономических агентов в непредсказуемой рыночной среде.

DEF **Страховое поведение** — комплекс экономических решений, принимаемых индивидом с целью сокращения рисков финансовых потерь.

Страхование рисков выполняет важнейшую функцию обеспечения экономической и финансовой стабильности. Оно очень востребовано в странах с развитой рыночной экономикой. Не случайно, поэтому, французский футуролог Ж.Аттали в своей книге «Краткая история будущего» (2006) подчеркивает, что в ближайшие шестьдесят лет ведущими секторами экономики станут страхование и индустрия развлечений: все люди хотят хорошо отдыхать и быть при этом защищенными.

¹ Сервис индивидуального кредитования, мобильное приложение Zhi-ma Credit.

Назначение страхования как экономического института заключается в обеспечении потребности в деньгах для устранения последствий возможных негативных событий имущественного и неимущественного характера. Вступая в страховые отношения, человек становится участником специфического рынка, и на него ложится определенная ответственность. Кроме того, важно понимать возможности страхования, которые предопределены законодательством страны.

Например, в соответствии с законодательством, в РФ нельзя *застраховать*¹ интересы, которые признаются противоправными и исходят как от физических, так и от юридических лиц; нельзя застраховать результаты участия в азартных мероприятиях (лотереях); нельзя застраховать свои расходы как потенциальной жертвы террористического акта и т. п.

Ограничения касаются и отдельных групп индивидов. Так, на практике сложности при заключении договора страхования вызывают ситуации, которые очевидно невыгодны для страховой компании: страхование здоровья для людей в возрасте или с тяжелыми заболеваниями; страхование каменных и деревянных домов с износом свыше 70% и 60% соответственно; страхование недвижимости в зонах стихийных бедствий (обвалов, наводнений, оползней).

Все отношения между *страховщиком* (страховой компанией) и *страхователем* (выгодоприобретателем, застрахованным) регулируются с помощью договора страхования, который имеет ряд особенностей. Договор страхования *вступает в силу не на момент подписания*, а только после поступления средств на счет страховой компании².

Прекращение договора страхования может наступить до истечения срока его действия, если вступили в силу специальные правила досрочного прекращения договора страхования³: отпала возможность наступления страхового события или от договора страхования отказался страхователь. Следует отметить, что указание на существование этих правил должно быть в договоре, иначе он признается действующим до указанного в нем момента.

¹ Ст. 928 ГК РФ.

² Договор страхования вступает в силу: при уплате наличными — с момента внесения денег в кассу или с 00 часов следующего дня; при безналичном расчете — с момента поступления средств на расчетный счет страховщика или с 00 часов следующего дня. См. ст. 957 ГК РФ

³ Ст. 928 ГК РФ

В качестве покупателя услуги по страховой защите на рынке страхования домохозяйства предъявляют спрос на услуги *страхования имущества, ответственности, здоровья и жизни*.

Следует подчеркнуть, что страхование в РФ лишь отчасти воспринимается обществом как полноценный способ защиты. В некоторых случаях оно рассматривается или как разновидность обязательного платежа (ОСАГО) или как способ осуществления накоплений (инвестиционное страхование жизни). В отдельных случаях, например, в вопросах защиты от стихийных бедствий, непредвиденных ситуаций за границей, домохозяйства до сих пор весьма безответственно полагаются на государство.

С учетом приведенного анализа можно сформулировать *тактические приемы грамотного финансового поведения* в условиях современной смешанной модели рыночной экономики, для которой характерны: ограниченность денежных средств, риски потери работы и постоянных заработков, а также часто меняющиеся институциональные правила. Управляя своим бюджетом, необходимо придерживаться простых принципов:

- *тратить меньше денег, чем зарабатываете¹*;
- *платите себе в первую очередь²*;
- *всегда ускоряйте свой путь к финансовой свободе³*;
- *ставьте конкретные цели и будьте практичны⁴*;
- *не экономьте на здоровье — оно ваш самый главный капитал*;
- *не становитесь рабом общества потребления⁵*;

¹ Должно работать правило «все деньги, оставшиеся на момент следующих поступлений, необходимо сберегать»

² Создавайте свой резерв, капитал, свой «пенсионный фонд»: идеальным будет сбережение в размере 10% от текущего дохода. См. Матовников М. Ю. Сберегательная активность населения России // Деньги и кредит, 2015, № 9.

³ Вовремя оплачивайте займы и старайтесь вносить суммы больше минимально необходимых по договору.

⁴ Помните, что деньги ради денег — это тупик, при этом покупка товаров длительного пользования не может быть продиктована социальными мотивами, модой или сиюминутным желанием. Примером практичной покупки автомобиля является машина с низким расходом топлива, небольшой стоимостью технического обслуживания, запасных частей и ремонта, ОСАГО, транспортного налога; она должна быть непривлекательна для мошенников.

⁵ Совершая дешевые покупки в течение 10 сек задавайте себе вопрос «так ли мне нужна эта вещь?», а совершая дорогие покупки, собирайте информацию и размышляйте не менее 30 дней.

- оформляйте кредит исключительно в той валюте, в какой у вас формируется постоянный доход;
- ежемесячные выплаты не должны превышать 33% ваших ежемесячных доходов;
- откажитесь от вредных привычек — они всегда дороги.

Выводы

- Собственность — это отношения экономических агентов по поводу присвоения (в том числе, раздела, передела, отчуждения) объектов собственности в процессе хозяйственной деятельности. С одной стороны, это экономические отношения, поскольку в их основе лежат экономические процессы и интересы, а, с другой стороны, это правовые отношения, регулируемые законодательством страны.
- Ответственность собственника определяется в соответствии с правилами и традициями той или иной страны, и проявляется, прежде всего, в необходимости поддерживать объект собственности в определенном обществе состоянии и в уплате налогов.
- Право собственности — это совокупность правовых норм, регулирующих доступ к объекту собственности. Следует различать две традиции в подходах к правам собственности — континентальную и англосаксонскую. Первая означает закрепление всего комплекса прав за одним субъектом (за номинальным собственником), а вторая — расщепление прав на один объект собственности между несколькими субъектами.
- В зависимости от формы собственности и формы координации хозяйственной деятельности выделяют четыре типа экономических систем: традиционную, административно-командную, рыночную и смешанную.
- Экономическое поведение индивида отличается в различных типах экономических систем, оно предопределено социальным интересом и материальными возможностями.
- В условиях непредсказуемой рыночной среды и минимальной социальной защиты важным является грамотное финансовое поведение домохозяйств, предполагающее ведение личного или семейного бюджета и формирование финансовой «подушки безопасности».
- Личный (семейный) бюджет — это финансовый план доходов и расходов индивида (семьи), составляемый на определенный период времени, который позволяет контролировать текущие траты и формировать сбережения.

- В условиях развитого финансового рынка домохозяйства, управляя сбережениями, сталкиваются с необходимостью принимать следующие финансовые решения: выбор оптимальной модели сбережений, выбор модели инвестиционного поведения, о направлениях финансирования и др.
- Страхование является не просто дополнительной статьей расходов в бюджете, а источником сохранения вашего финансового и даже социального положения в ситуации вероятного риска ущерба здоровью, имуществу, третьим лицам.

Контрольные вопросы

1. Определите собственность как категорию права, управления и категорию экономики. В чем отличие экономического подхода к собственности?
2. Как реализуются права собственности на экономические ресурсы?
3. Для чего необходима государственная собственность?
4. В чем проявляется ответственность собственника?
5. Что такое ступенчатый характер ответственности?
6. Собственность — это доход или расход?
7. По какому принципу различаются экономические системы?
8. В чем состоит отличие смешанной и переходной экономики?
9. Как меняется экономическое поведение индивида в разных типах экономических систем?
10. Приведите примеры стран с традиционной, административно-командной и смешанной экономикой.
11. В чем заключаются особенности российской модели экономики?
12. Чем характеризуется китайская модель экономики?
13. Для чего необходимо вести личный (семейный) бюджет?
14. Назовите характерные черты, отличающие финансы домохозяйства от корпоративных и общественных финансов.
15. В чем заключается смысл модели сбережений на протяжении жизни?
16. Назовите важнейшие правила «личной финансовой безопасности» которые, надо соблюдать в рамках договора добровольного страхования?
17. Какие возможности существуют сегодня для ведения личного (семейного) бюджета?
18. В чем заключается смысл страхования имущества?

Литература

- Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. I–II. — М., 2007.
- Конституция Российской Федерации.
- Бродель Ф. Грамматика цивилизаций. — М.: Изд. «Весь мир», 2014.
- Гаврилова В. Е. Страхование: Учебно-методическое пособие. М.: Изд. Московского университета, 2012.
- Ильин В. В. Россия в сообществе мировых цивилизаций. Монография. М.: Книжный Дом Университет, 2009.
- Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под ред. А. Аузана. — М., 2005.
- Капелюшников Р. Теория прав собственности. — М., 1990.
- Клейнер Г. Нанозкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12.
- Конюкова Н. П. Теория и практика государственной собственности. — М., 2010.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. — М., 1993.
- Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие для студентов / Под ред. А. В. Сидоровича. — М., 2007. — Гл. 39.
- Мейсон П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.
- Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2014.
- Основы экономики: Учебник для высших учебных заведений / Пястолов С. М., Сударев О. И., Суховский А. М. — М.: МГИМО – Университет, 2011.
- Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. Пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2011.
- Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети России. // Общественные науки и современность. 2002, № 3.
- Скидельски Р. Кейнс. Возвращение мастера (Экономика для неэкономистов). Пер. с англ. О. Левченко. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011.
- Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. М.: Экономист. 2010.
- Ando A., Modigliani F. The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests // The American Economic Review. 1963. March 53 (1).
- Friedman M. A Theory of Consumption Function. Princeton: Princeton University Press. 1957.
- Modigliani F. Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations // The American Economic Review. 1986. Vol. 76.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА И ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ

3.1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА

3.1.1. Понятие экономического развития и подходы к классификации

Экономическое развитие общества — многоплановый процесс, охватывающий качественные и количественные параметры развития экономической системы, которые находят выражение в экономическом росте, структурных изменениях, повышении уровня и качества жизни населения. Это нелинейный процесс, представляющий собой чередование периодов спада и подъема. В этом развитии одни страны добиваются больших, а другие — меньших успехов. В зависимости от того, какие процессы и структурные сдвиги происходят в национальной экономике, могут формироваться перспективы самого государства и его граждан.

Изучая экономическое развитие стран в мире, ученые пытаются как-то упорядочить его, свести в единую систему с целью ранжирования национальных экономик по уровню и качеству жизни. Следует заметить, что негласное соревнование между государствами существовало всегда, но проявлялось в разных формах. Так, например, в XX в. мир раскололся на два лагеря — капиталистический и социалистический, благодаря переходу ряда стран к социалистической экономике. Все страны в связи с этим были поделены на *три категории*: 1) капиталистические страны; 2) социалистические страны; 3) страны третьего мира (менее развитые и не относящиеся к первым двум категориям).

В 1990-е гг. с развалом социалистической системы появилась классификация, согласно которой все страны подразделялись на *развитые, развивающиеся, менее развитые*, а также — *страны с переходной экономикой* (от административно-командной системы к рыночной). В XXI в. такая классификация также потеряла актуальность, но потребность в разумной системе ранжирования стран остается. Однако из-за объективных сложностей однозначной трактовки принадлежности того или иного государства

к какой-либо определенной группе поиск обоснованного критерия выстраивания разных рейтинговых систем не представляется тривиальным. Не случайно появляются разные критерии и разные подходы к оценке уровня экономического развития государств.

Первоначально в качестве *основного критерия* рассматривался подушевой доход, позднее стала очевидной необходимость принятия во внимание не только фактора благосостояния государства, но также и социальных, культурных, производственных и технологических факторов. В настоящее время под «развивающимися странами» понимаются государства с менее развитой экономикой, низким уровнем индустриализации, нестабильной политической системой, ущемлением прав и свобод человека. Эволюция подходов наблюдается в более глубоком анализе процесса развития, основанном на изучении не одного, а достаточно большого числа экономических и социальных показателей и факторов. Во многом в этой связи пока не существует единого подхода к классификации стран и определению их места в мировой экономике. Даже такие общеупотребляемые понятия, как развитые и развивающиеся страны, трактуются различными международными организациями неоднозначно.

Например, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)¹ в качестве критерия принадлежности к развитым странам рассматривает членство в данном институте. Изначально все участники ОЭСР были промышленно развитыми странами, однако позднее в нее были приняты некоторые из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

По уровню социально-экономического развития Организацией Объединенных наций (ООН)² выделяется группа развитых стран — Австралия, государства Европейского союза, Исландия, Канада, Новая Зеландия, Норвегия, США, Швейцария, Япония; группа развивающихся стран — страны Африки, Азии и Тихоокеанского региона (за исключением Австралии, Новой Зеландии, Японии и азиатских стран-участников Содружества независимых государств (СНГ)), Латинской Америки и Карибского бассейна; группа стран с переходной экономикой — страны Юго-Восточной Европы (Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Сербия, Хорватия, Черногория) и страны СНГ. В 1971 г. ООН выделила группу «наименее развитых стран», в которую сегодня входит

¹ Создана в 1961 г. В 2018 г. насчитывает 36 стран-членов.

² Создана в 1946 г. В настоящее время насчитывает 193 государства-члена.

48 государств, для которых разрабатываются специальные программы содействия развитию, предусматривающие особые условия, включая льготное получение финансовой помощи на нужды развития, облегчение условий долгового бремени, доступ к рынкам зарубежных стран, гуманитарную и техническую помощь и т.д.

Согласно подходу Мирового банка (МБ)¹, в задачи которого входит предоставление кредитов для стимулирования национального развития, страны делятся на четыре группы, исходя из показателя ВНД² на душу населения. При этом допускается регулярный пересмотр границ этих групп (используется с 2013 г. вместо показателя ВВП³). По данным на 2016 г. (в 2018 финансовом году) классификация МБ выглядит следующим образом:

- страны с высоким доходом (12236 долл. США и выше) — 78 стран, прежде всего страны-члены ОЭСР;
- страны с доходом выше среднего (3956–12235 долл. США) — 56 стран;
- страны с доходом ниже среднего (1006–3955 долл. США) — 53 страны;
- страны с низким доходом (1005 долл. США и ниже) — 31 страна⁴.

Проведение подобной группировки приводит к периодическому изменению состава выделенных групп. Следует заметить, что при таком подходе нивелируются различия в уровнях социально-экономического развития стран в группах по уровню дохода. Например, в группу стран с высоким уровнем дохода попадают как развитые страны с большим экономическим потенциалом (Соединенные штаты Америки, Швейцария, ФРГ и др.), так и развивающиеся (Аргентина, Саудовская Аравия, Катар и проч.).

Интересной представляется классификация Международного валютного фонда⁵ (МВФ), который, начиная с 1980 г. публикует периодический аналитический отчет под названием «Обзор мировой экономики», в котором предоставляются данные по группам

¹ Мировой банк создан в 1945 г. Объединяет 188 государств-членов.

² ВНД — это макроэкономический показатель, отражающий совокупную стоимость товаров и услуг, произведенных в отчетном периоде на территории государства (ВВП) плюс сальдо первичных доходов. Сальдо первичных доходов — доходы, полученные гражданами государства из-за рубежа минус доходы, вывезенные из страны иностранцами.

³ ВВП — валовой национальный продукт

⁴ www.worldbank.org

⁵ Создан в 1945 г. Членами являются 189 государств.

стран в соответствии с их классификацией, в основе которой заложен критерий уровня социально-экономического развития.

Начиная с 2004 г., МВФ делит все страны на две группы: 1) переходные страны и 2) страны с формирующимися рынками и развивающиеся страны.

При таком подходе вторая группа представляется как страны с развивающимися рынками, поэтому происходит отождествление стран с переходной экономикой с развивающимися странами. Очевидно, что объединение стран основано на общем векторе их развития в направлении к рыночной экономике, при этом игнорируются кардинальные их различия в самом характере перехода и уровнях достигнутого развития. Если развивающиеся страны осуществляют переход к рынку от натурального хозяйства (от доиндустриальной к индустриальной экономике), то государства с переходной экономикой реформируют систему хозяйствования в условиях уже достигнутой в предыдущем периоде индустриальной стадии развития. В этой связи подход также не является совершенным.

Одним из современных критериев оценки стран мира является степень развития человеческого потенциала. Программа развития ООН (ПРООН) использует в ежегодном Докладе о развитии человека *Индекс человеческого развития* (см. 3.1.2), в соответствии с которым в настоящее время страны подразделяются на четыре основные группы:

- страны с очень высоким уровнем человеческого развития;
- страны с высоким уровнем человеческого развития;
- страны со средним уровнем человеческого развития;
- страны с низким уровнем человеческого развития.

3.1.2. Показатели уровня экономического развития

Для измерения результатов процесса экономического развития существуют различные подходы, однако оценить уровень экономического развития нельзя, опираясь на какой-нибудь один универсальный показатель. Поэтому существует система показателей, позволяющих проводить межстрановые сравнения.

В эту группу входят следующие показатели: 1) общий объем реального ВВП (отражает экономический потенциал государства); 2) подушевой ВВП/ВНД; 3) отраслевая структура экономики (соотношение первичного, вторичного и третичного секторов); 4) производство основных видов продукции на душу населения; 5) показатели экономической эффективности (рентабельность производ-

ства, фондоотдача, производительность труда, капиталоемкость и материалоемкость единицы ВВП); 6) показатели уровня и качества жизни населения (степень заболеваемости, продолжительность жизни, уровень здравоохранения и образования, личная безопасность, социальная обеспеченность, состояние окружающей среды, условия труда, покупательная способность населения, занятость и безработица).

Для обобщения некоторых из отмеченных показателей разрабатываются различные индексы развития, которые постоянно эволюционируют.

Так в 1970 г. Исследовательским институтом социального развития ООН был предложен *Комплексный индекс социального развития*, который включал 16 взаимозависимых показателей (девять социальных и семь экономических). В качестве критериев развития использовались структурные изменения, а не оценки уровня благосостояния. Авторы исследования пришли к выводу, что при уровне душевого дохода более 500 долл. США социальное развитие превышало экономическое.

Индексы данного рода крайне сложно рассчитывать в связи с трудностями получения достоверной информации, автокорреляцией показателей, сложностью проведения сопоставлений между различными странами.

Поэтому появляются новые показатели, которые используют для оценки развития качества жизни или степени удовлетворения базовых нужд населения. Наиболее известным подобным индексом является разработанный в 1960-е гг. в США Моррисом Д. Моррисом *Индекс физического качества жизни*, в котором учитываются следующие показатели: уровень младенческой смертности; ожидаемая продолжительность жизни по достижении возраста одного года; уровень грамотности взрослого населения.

Анализ Морриса показывал, что корреляция между душевым показателем ВВП и величиной индекса физического качества жизни была не очень значительной. Некоторые государства с высоким подушевым доходом имели низкий индекс физического качества жизни, и наоборот. Таким образом, до начала значительного роста подушевого дохода существует возможность улучшения качества жизни посредством распределительной политики государства.

Вашингтонский комитет по проблемам кризиса народонаселения в 1987 г. публикует *Международный индекс неблагополучия*, который основывается на ряде показателей: уровне дохода; темпе инфляции; степени перенаселенности городов; спросе на новые

рабочие вакансии; смертности в младенческом возрасте; характеристике питания; наличии чистой питьевой воды; использовании энергии; уровне грамотности взрослого населения; степени свободы личности. По результатам исследования выявлено, что самые неблагоприятные условия жизни в Анголе, Афганистане и Мозамбике, а самые благоприятные — в Швейцарии, Люксембурге и ФРГ.

В начале 1990-х гг. в рамках ПРООН была сформулирована концепция «человеческого развития», в которой человеческое развитие понимается как процесс расширения возможностей выбора для отдельного индивидуума, позднее дополненное положением о его безопасности. Это говорит о коренном пересмотре понимания целей развития, при котором повышение доходов становится не единственной целью развития человека.

В 1990 г. был опубликован *Индекс человеческого развития (ИЧР)*, характеризующий три основных аспекта жизни индивида: долголетие и здоровье (ожидаемая продолжительность жизни в момент рождения); доступ к знаниям (рассчитывается на основе показателей средней продолжительности обучения и ожидаемой продолжительности обучения); достойный уровень жизни (отражается показателем ВНД на душу населения, скорректированным с учетом паритета покупательной способности (ППС)). ИЧР широко применяется международными организациями. Его величина варьируется в интервале от 0 до 1. Для развитых стран значение ИЧР приближается к 1.

В последнее время экономисты обращают внимание на необходимость расширения возможностей человека в обществе. В этом контексте степень прогресса в развитии определяется характером и масштабами лишений, с которыми сталкиваются жители страны. Данное понимание развития привело к расширительному трактованию бедности (нищеты), ее подразделению на бедность по доходам и бедность по самореализации. Виды лишений, с которыми сталкивается человек, зависят от социально-экономических условий в обществе. Для развивающихся стран наиболее характерны голод и отсутствие доступа к чистой питьевой воде, образованию и здравоохранению, эпидемии. Для развитых стран типичны лишения иного рода: социальная изоляция, невозможность участия в принятии решений и управлении обществом и др. В результате ПРООН предложила подсчитывать *Индекс нищеты населения*, характеризующий так же, как ИЧР, три аспекта жизни: долголетие, образованность и уровень жизни.

Взамен индекса нищеты населения в 2010 г. был предложен *Индекс многомерной бедности (ИМБ)*, который учитывает, как среднее число бедных людей, так и депривации, с которыми имеют дело малообеспеченные домохозяйства в сферах образования, здравоохранения и качества жизни. Значение ИМБ изменяется в диапазоне от 0 до 1. Более высокое значение отражает и более высокий уровень бедности.

Следует отметить и попытки ученых проанализировать психологические настроения населения и выявить степень удовлетворенности людей собственной жизнью¹. Так с июля 2006 г. Фонд новой экономики начал публиковать *Международный индекс счастья*, отражающий благосостояние людей и состояние окружающей среды в различных странах современного мира. По данным на 2012 г. в тройку лидеров по данному показателю входили Коста-Рика, Вьетнам и Колумбия.

Результатом появления новых инструментов оценок развития стало осознание того, что бедность, безработица, маргинализация населения, ранее считавшиеся характерными исключительно для развивающихся стран, имеют место как в государствах с переходной экономикой, так и в передовых странах. Проблемы безработицы, бедности и усиление глобального экономического неравенства — общие проблемы развития.

3.2. СИСТЕМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

3.2.1. Основные макроэкономические показатели

О результатах деятельности экономических агентов в масштабе национальной экономики позволяют судить различные показатели системы национальных счетов² (СНС), которая получила свое развитие в конце 1930-х — первой половине 1940-х гг. в передовых странах Запада. После Второй Мировой войны большинство стран стали применять методику расчета макроэкономических показателей в соответствии с рекомендациями Статистической комиссии ООН. Российская Федерация присоединилась к данному процессу в начале 1990-х гг. в связи с переходом к рыночному типу хозяйствования.

¹ Антипина О.Н. Экономическая теория счастья как направление научных исследований // Вопросы экономики. 2012. №2.

² Значительный вклад в создание СНС внесли С. Кузнец, В. Леонтьев, Дж. М. Кейнс и др. ученые. Первый стандарт СНС разработан в 1953 г. под руководством Р. Стоуна.

СНС — комплекс взаимоувязанных балансовых таблиц, отражающих величину дохода и потребления, объемы капитальных затрат. Благодаря СНС рассчитывается ряд основных макроэкономических показателей: валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый внутренний продукт (ЧВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД), личный располагаемый доход (ЛРД).

Макроэкономические показатели условно могут быть подразделены на показатели потоков и запасов. Поток — это экономическая величина, измеряемая как норма в единицу времени. Среди потоковых величин выделяют валовой выпуск (ВВ), ВНП, ВВП, ЧВП, ЧНП, НД, ЛД, ЛРД, государственные закупки, потребительские расходы, сбережения, инвестиции, экспорт и импорт, налоговые поступления и т.п. Запас есть величина, фиксируемая на какой-либо момент времени. К запасам относятся национальное богатство, численность занятых (безработных) в стране, реальные кассовые остатки, государственный долг и др.

Рассмотрим более подробно потоковые показатели.

ВВ — стоимость всех товаров и услуг, произведенных экономикой государства в отчетном периоде, в том числе и промежуточный продукт (совокупность товаров, произведенных за отчетный период и использованных в его продолжение для последующей переработки).

ВНП — совокупная рыночная стоимость *конечных* товаров и услуг, созданных как внутри государства, так и за его пределами отечественными производителями в отчетном периоде. Для того, чтобы разобраться с тем, что понимается под стоимостью конечного продукта, следует различать понятия: «конечный продукт», «промежуточный продукт» и «добавленная стоимость». К *конечному продукту* относят товары и услуги, предназначенные для конечного потребления, государственных закупок, накопления реального капитала и экспорта. *Промежуточный продукт* — это стоимость потребленных товаров (исключая потребление основных фондов) и потребленных рыночных услуг в продолжение отчетного периода для производства других товаров и услуг.



Добавленная стоимость – стоимость, созданная производителем на очередной стадии производства и отражающая его реальный вклад в создание новой стоимости товара.

Оценка добавленной стоимости позволяет исключить из ВВП промежуточное потребление. ВВП применяется в экономически развитых странах с большим объемом внешних связей, учитывает трансфертные операции с внешним миром, рассматриваемые в рамках платежного баланса.

ВВП представляет совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных всеми производителями на территории данной страны за отчетный период.

ВВП отличается от ВВП на величину чистого факторного дохода (ЧФД). Посчитать его можно по формуле: $\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}$. Важно понимать, что ЧФД оказывается больше нуля, когда граждане данного государства заработали в других странах доходов больше, чем иностранцы в рассматриваемой стране.

ЧВП — валовой показатель, очищенный от амортизации. Он демонстрирует производственный потенциал экономики, так как включает лишь чистые инвестиции и не включает стоимость потребленного капитала (амортизацию). Вычислить ЧВП можно по формуле: $\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$.

НД — совокупный доход, заработанный (созданный) собственниками экономических ресурсов. НД есть сумма факторных доходов экономических агентов: заработной платы, арендной платы, процентных платежей, доходов собственников и прибылей корпораций). Найти НД можно по следующей формуле: $\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги на бизнес} + \text{субсидии}$.

ЛД — полученный собственниками экономических ресурсов совокупный доход. Он определяется по формуле: $\text{ЛД} = \text{НД} - \text{взносы на социальное страхование} - \text{нераспределенная часть прибыли корпораций} - \text{налоги на прибыль корпораций} + \text{сумма трансфертных выплат (стипендии, пенсии и т. д.)}$.

ЛРД — доход, который находится в распоряжении домохозяйств для личного потребления и сбережения. Это деньги, которые индивид может тратить на свое личное потребление. Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов. Таким образом, ЛРД рассчитывается по формуле: $\text{ЛРД} = \text{ЛД} - \text{личные налоговые и неналоговые платежи государству}$.

Рассмотрим некоторые показатели запасов: имущество, реальные кассовые остатки, национальное богатство.

Имущество включает реальный капитал и финансовые активы (акции, облигации).

Под реальными кассовыми остатками понимается запас у экономических агентов наличных денежных средств.

Наконец, национальное богатство — совокупность имеющихся у общества материальных и нематериальных благ, созданных трудом предшествующих и настоящего поколений, и вовлеченных в воспроизводственный процесс природных ресурсов.

3.2.2. Методы подсчета ВВП

ВВП можно рассчитать следующими способами: методом конечного использования, производственным методом, распределительным методом.

Расчет ВВП методом конечного использования (по расходам) заключается в следующем. Исходя из допущения, что стоимость всей конечной продукции, произведенной в государстве, равна сумме расходов всех конечных потребителей (домашних хозяйств, фирм, государства и иностранных агентов) на ее приобретение, ВВП можно рассчитать как сумму расходов всех экономических агентов по формуле:

$$ВВП(p) = c + i_g + g + x_n,$$

где: c — потребительские расходы; i_g — валовые частные внутренние инвестиции¹ (амортизация плюс чистые инвестиции); g — закупки государством товаров и услуг (не включают государственные трансферты, которые связаны лишь с перераспределением доходов); x_n — чистый экспорт — сальдо (т.е. разница) между экспортом и импортом товаров и услуг.

Если импорт превышает экспорт, то показатель чистого экспорта приобретает отрицательное значение.

Расчет ВВП производственным методом (по добавленной стоимости) состоит в суммировании стоимостей, добавляемых на каждой стадии производства конечного продукта. В данном

¹ По форме собственности инвестиции бывают государственные и частные. В ВВП включаются валовые частные внутренние инвестиции (ig) — все произведенные в отчетном периоде капитальные товары, применяемые как для замены изношенных капитальных благ (амортизация), так и для увеличения капитала. В этом состоит их отличие от чистых частных внутренних инвестиций (In), отражающих величину чистого прироста запаса капитальных благ. Таким образом, $In = Ig - d$.

случае величина ВВП представляет собой суммированную по экономике добавленную стоимость (стоимость произведенных товаров и услуг (выпуск) за вычетом стоимости товаров и услуг, потребленных полностью в процессе производства (промежуточное потребление)).

При производственном методе подсчета ВВП учитывается вклад отдельных фирм и отраслей в создание ВВП. Для экономики в целом стоимость конечных товаров и услуг должна равняться добавленной стоимости.

Расчет ВВП распределительным методом (по доходам) представляет собой суммирование заработной платы наемных работников (валовая сумма заработной платы, а также дополнительные выплаты работникам), всех видов прибыли (включает валовую прибыль корпораций или фирм (дивиденды), чистые доходы товариществ (партнерств), а также предприятий в единоличной собственности, доходы лиц свободных профессий и фермеров), рентных доходов, а также еще двух компонентов, не являющихся «заработанными» доходами: косвенных налогов на бизнес и амортизационных отчислений.

При таком подходе ВВП исчисляется по формуле:

$$ВВП(\partial) = w + p + r + R + t_{ind} + d,$$

где: w — заработная плата; p — прибыль; r — банковский и ссудный процент; R — рента; t_{ind} — косвенные налоги на бизнес; d — амортизация.

Показатель ВВП позволяет провести сравнительный анализ развития разных стран. В таблице 3.1. представлены данные о номинальном ВВП по странам мира.

Таблица 3.1. Номинальный ВВП по странам мира в млрд. долл. в 2016 и 2017 гг.

Страна	ВВП, 2016	ВВП, 2017
США	18 624	19 391
КНР	11 222	12 015
Япония	4949	4872
Германия	3473	3685

Таблица 3.1. (Продолжение)

Страна	ВВП, 2016	ВВП, 2017
Великобритания	2661	2625
Франция	2466	2584
Индия	2274	2611
Италия	1860	1938 (оценка)
Бразилия	1793	2055
Канада	1536	1652 (оценка)
Республика Корея	1411	1538
Россия	1281	1527
Австралия	1265	1380
Испания	1238	1314
Мексика	1077	1149 (оценка)
Индонезия	932	1015
Турция	857	849
Нидерланды	778	826
Швейцария	669	679
Саудовская Аравия	646	684 (оценка)

Источник: Международный валютный фонд.

Следует заметить, что показатели СНС отражают результаты экономической деятельности за отчетный период, выражаются в ценах текущего периода. Поэтому они являются номинальными, что не позволяет проводить межвременные сравнения. В этой связи следует различать номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП — ВВП, рассчитанный в текущих ценах. На его величину влияют следующие факторы: изменение уровня цен и изменение реальных объемов выпуска.

Реальный ВВП — ВВП, измеренный в ценах базисного года, т.е. очищенный от изменения уровня цен.

Кроме того, для измерения инфляционных процессов экономисты анализируют важнейший макроэкономический показатель — дефлятор ВВП, статистически рассчитываемый как индекс Пааше.

DEF Дефлятор ВВП – отношение номинального ВВП к реальному ВВП, позволяющее измерять общий уровень цен в экономике.

Данный показатель исчисляется исходя из рыночной стоимости корзины всех конечных товаров и услуг, произведенных в продолжение отчетного периода. Варьирование дефлятора ВВП демонстрирует изменение в стране общего уровня цен, то есть процесс инфляции (при повышении значения дефлятора) и дефляции (при его понижении).

Другим показателем уровня цен является индекс Ласпейреса (индекс потребительских цен), рассчитываемый на основе рыночной стоимости потребительской корзины: отношение текущей стоимости потребительской корзины базисного года к стоимости аналогичной корзины в базисном году. Индекс потребительских цен рассчитывается для неизменного набора товаров.

Сегодня также активно используется индекс Фишера, представляющий собой среднегеометрическое значение произведения индексов Пааше и Ласпейреса.

3.2.3. Оценка теневой деятельности

При подсчете ВВП может быть учтена не вся деловая активность населения, а только официально учтенная ее часть. Теневая деятельность экономических агентов, хотя и находится под пристальным вниманием ученых, начиная с последней трети XX в., пока не получила соответствующего отражения в официальной отчетности. Эту деятельность принято характеризовать понятием «теневая экономика».

DEF Теневая экономика – это вся хозяйственная деятельность, которая не зарегистрирована по разным причинам в официальной отчетности.

Характерными чертами теневой экономики являются уклонение от официальной регистрации фирм и их сделок, а также умышленное искажение условий их функционирования.

В состав теневой экономики входит ряд сегментов.

1. *Неформальная экономика (серая)* — по сути законная деятельность, однако ее масштабы занижаются или полностью скрываются хозяйствующими субъектами (например, сдача в аренду недвижимости без уплаты налогов, нерегистрируемое выполнение работ или оказание услуг и т. п.).
2. *Криминальная экономика (черная)* — запрещенная законодательством (преступная) деятельность экономических агентов.
3. *Фиктивная экономика (беловоротничковая)* — нелегальная деятельность работников, занимающих ответственные посты (взятки, коррупция).

К основным причинам существования теневой экономической деятельности относятся: государственное вмешательство в экономику (удельный вес теневого сектора обычно находится в прямой зависимости от степени государственного регулирования, тяжести бремени от налогов и качества их администрирования, размеров организованной преступности и коррупции); кризисное состояние национальной экономики, способствующее росту безработицы и снижению уровня жизни широких слоев населения (часть населения начинает попытки осуществления деятельности в сфере малого предпринимательства, не всегда надлежащим образом регистрируя собственное дело); переход от одного способа организации экономики к другому приводит к дополнению экономического кризиса кризисом моральным и социальным — к криминализации национальной экономики.

Теневую экономическую деятельность некриминального характера трудно оценить однозначно. Она выполняет как стабилизирующую (уклонение от налогов повышает конкурентоспособность товаров и услуг, доходы от теневой деятельности повышают уровень жизни отдельных слоев населения, создаются новые рабочие места и т. п.), так и дестабилизирующую (экономическая деятельность криминализируется, масштабная неуплата налогов способствует развитию хронического бюджетного дефицита, снижается уровень квалификации образованных работников и т. д.) функции.

Для количественной оценки теневой деятельности в настоящее время применяется множество методов, но все они носят косвенный характер, поскольку прямых методов учета теневой занятости не существует. Главными из них являются следующие:

- анализ занятости населения (расхождение между официально учтенными и фактическими трудовыми ресурсами);
- анализ доходов и расходов экономических субъектов;

- сопоставительный анализ имеющихся данных о потреблении электрической энергии и сведений, переданных в официальные органы об оказании услуг и производстве товаров (метод технологических коэффициентов);
- анализ спроса на наличность (в теневой экономике расчеты осуществляются наличными деньгами, поэтому увеличение удельного веса наличных денег в денежном агрегате М2, а также доли банкнот высокого номинала свидетельствует о росте теневой экономической активности).

3.3. ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ

3.3.1. Цикличность экономического развития

Экономическое развитие сопряжено со спадами и подъемами, кризисами и восстановлением, новыми спадами и т.д. Повторение этих колебаний происходит регулярно, но развитие происходит не по кругу, а по восходящей спирали, что означает в целом прогрессивное развитие, независимо от его уровня. В этой связи экономисты говорят о некой цикличности в экономическом развитии. Современная рыночная экономика, по их мнению, имеет циклическую форму, а изменения, вызванные цикличностью, называются макроэкономической нестабильностью.

DEF

Цикличность — движение экономики через спады и подъемы от равновесия к равновесию.

Ученые по-разному объясняют циклические колебания. Нет, пожалуй, ни одного выдающегося экономиста как прошлого, так и современного периода, которые бы не пытались так или иначе объяснить их причину. К. Жюгляр, К. Маркс, Ж.-Б. Сэй, Д. Рикардо, С. Сисмонди, Д. Гибсон, М. Туган-Барановский, Т. Веблен, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс, Л. Хайек, Н. Кондратьев, Е. Слуцкий, Я. Тинберген, С. Кузнец, Э. Хансен, Д. Кларк и многие другие ученые искали и по-своему доказывали причины колебаний экономической динамики. Так некоторые экономисты объясняли циклические колебания пятнами на солнце, повышающими урожайность и доходы сельскохозяйственных структур; другие — определенными политическими решениями государств, приводящими к вооруженным конфликтам, локальным войнам; кто-то считал причиной великие географические открытия, спо-

собствовавшие миграции населения, которые также нарушали равновесие. Эти и подобные причины циклического развития принято называть внешними и относить к экзогенным теориям цикла. Есть экономисты, которые объясняют колебания лишь внутренними причинами, поэтому их доказательства относятся к эндогенным теориям цикла. На основе последних доказывается, что причинами колебаний служат внутренние экономические процессы, такие, например, как потребление (платежеспособный спрос), инвестирование, инновации, обновление основного капитала, экономическая политика государства. В настоящее время используется подход, который синтезирует внешние и внутренние факторы экономической динамики. В соответствии с этим подходом, внешние факторы обеспечивают изначальный толчок, исходный импульс циклу, а внутренние — сказываются уже на пофазных колебаниях.

DEF

Цикл (от греч. *kuklos* – круг) означает движение, повторяющееся через определенные промежутки времени, национального и мирового хозяйства.

Следует подчеркнуть, что цикличность, порождая определенные проблемы, все же является, скорее, не недостатком, а одним из способов обновления хозяйственной деятельности. Австрийский и американский экономист Й. Шумпетер, например, рассматривал самую сложную фазу цикла — кризис, как разрушительное, но прогрессивное обновление. Поэтому не случайно экономисты характеризуют циклическое развитие как эффективную форму движения и саморегулирования современной экономики.

В экономическом цикле принято разграничивать цикл и тренд. Под циклом понимается волна, движение экономики от одного макроэкономического равновесия к другому. Тренд же, будучи логически связанным с циклом, но не одним, а сразу с несколькими, представлен в виде долгосрочной динамики экономического развития, то есть в виде динамики ВВП за длительный период.

DEF

Тренд (*trend* – англ. тенденция) – это сглаженный за длительный период цикл (реальный ВВП), который может дать прогноз потенциального ВВП.

Следует отличать долгосрочную динамику (тренд) от краткосрочных колебаний (отдельных циклов) экономического развития. Данный тезис может быть представлен графически (см. рис. 3.1). На рисунке тренд — это прямая пунктирная линия, а циклические колебания — линия волнообразная и сплошная.

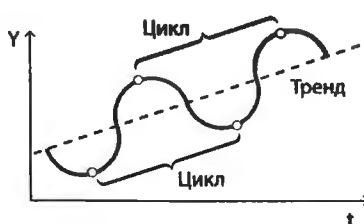


Рис. 3.1. Циклические колебания и тренд

3.3.2. Фазы цикла и признаки кризиса

Основные фазы цикла рассмотрим на примере среднесрочных экономических циклов, представляющих наибольший интерес для экономистов. Экономический цикл (волна) включает четыре фазы, которые были подробно описаны К. Марксом при исследовании первых экономических кризисов. К классическим *фазам* цикла относят: кризис, депрессию, оживление и подъем. В современной экономической литературе часто используется терминология Национального бюро по экономическим исследованиям США: вершина (или бум, пик), сжатие (спад, рецессия, кризис), дно (депрессия) и, наконец, оживление (расширение). При описании экономической конъюнктуры¹ используются различные экономические показатели: ВВП, уровень личных доходов, объем промышленного производства, уровень безработицы, уровень цен и др.

При изучении природы цикла важно понимать признаки отдельных фаз цикла и последствия при переходе от одной фазы к другой. Рассмотрим подробнее классические фазы цикла (кризис, депрессия, оживление и подъем), чтобы разобраться в механизме саморегулирования экономики на основе циклических колебаний.

Важнейшей фазой цикла является кризис (спад, рецессия). С него начинаются и им заканчиваются экономические циклы. Кризис выражается в резком сокращении деловой активности, обычно ниже максимальной точки предыдущего подъема (пика). При этом снижаются объемы продаж на рынке товаров и услуг, увеличиваются запасы товаров на складах, что усиливает тенденцию к сокращению объема инвестиций в экономику, увеличивается безработица, происходит падение доходов. Как таковой кри-

¹ Экономическая конъюнктура — совокупность условий (соотношение спроса и предложения) заключения сделок на рынке.

зис означает не только отрицательное явление, но и выполняет важную воспроизводственную функцию, создавая условия для разрушения старых пропорций через механизм цен, обесценения части основного капитала и его обновления. В условиях конкурентной рыночной среды начинается массовое обновление производственного капитала на новой технической и технологической базе. Это порождает новый инвестиционный спрос. При этом надо иметь в виду, что инвестиции — самая нестабильная часть совокупного спроса, так как у инвестиционных товаров неопределенный срок службы, что особенно характерно для отраслей, в которых производятся товары длительного пользования, когда обновление возможно откладывать во времени. Поэтому нововведения, как правило, появляются нерегулярно.

NB! Основные признаки кризиса — снижение деловой активности, падение объемов продаж, сокращение инвестиций, рост безработицы, падение доходов.

Кризисы стали себя проявлять на определенном этапе развития рыночной экономики. Англия была первой страной, в которой случился первый в мире циклический кризис перепроизводства (1825). Второй оказалась Германия (1840), затем кризисы стали периодически (примерно каждые 8–12 лет) обрушиваться на экономику в самых разных государствах. Мировыми, то есть охватывающими сразу несколько стран, кризисы стали с 1873 г. Одним из наиболее разрушительных кризисов считается Великая депрессия 1929–1933 гг. Причиной отмеченных и многих последующих кризисов считается перепроизводство товаров и услуг, при котором предложение экономических благ обгоняет спрос. В XXI в. природа кризисов несколько изменилась, свидетельством чего явился мировой финансовый кризис (2007/2008). Он был спровоцирован не перепроизводством благ, а их перепотреблением в кредит и образованием «плохих» долгов, что парализовало финансовую систему США и привело к серьезным проблемам в мировой экономике.

Следующей за кризисом наступает фаза «депрессии». При депрессии объемы занятости и производства замирают на низком уровне. Это сопровождается паникой, массовым банкротством, сбоями в денежно-кредитной системе, снижением заработной платы. Но в этой фазе благодаря ослаблению конкуренции, разорению неконкурентоспособных фирм, появляется возможность снижения производственных издержек, в том числе и за счет более

низкой процентной ставки. По мнению Й. Шумпетера, «депрессия осуществляет то, что обещал подъем». Поэтому спад не может длиться бесконечно. Предложение начинает уравниваться со спросом. Уровень товарно-материальных запасов постепенно сокращается. Значительное количество свободного денежного капитала, вызванное низким спросом во время кризиса, обуславливает снижение банковского процента и способствует расширению инвестиций, подготавливая почву для оживления в следующей фазе.

Оживление (расширение) — фаза экономического цикла, в продолжение которой реальные объемы производства повышаются относительно депрессии. Начинается массовое обновление основного капитала. Амортизационные отчисления расходуются на постоянное совершенствование производственного оборудования. Поэтому растет спрос предпринимателей на инвестиционные товары, их доходы увеличиваются, происходит оживление потребительского сектора, сокращается безработица.

Переход экономики из стадии оживления в фазу подъема зависит от возможности осуществления научно-технического прогресса, увеличения доходов, антикризисной политики государства и т. д.

Подъем (бум) — фаза цикла, характеризующая возрастанием всех показателей: увеличиваются цены, объемы прибыли, производства, занятости и заработной платы, денежного обращения, имеются аномально высокие объемы кредитования и т. д. На производстве осуществляется внедрение новых технологий и техники, появляются новые отрасли, создаются новые товары. Подъем доходит до максимума, когда снова может возникнуть нарушение макроэкономического равновесия, приводящее к сокращению инвестиций, падению спроса на рабочую силу, снижению заработной платы и т. п. Накапливаются все негативные изменения в экономике, и наступает новый кризис.

Общее представление о четырех фазах цикла дано на рис. 3.2:

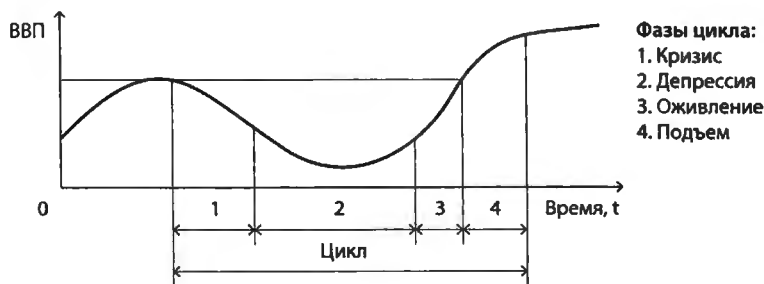


Рис. 3.2. Четырехфазная модель цикла.

Экономические циклы значительно отличаются друг от друга в различных отраслях и на разных исторических этапах по продолжительности и интенсивности. При этом все они одинаковы по своей структуре. В структуре экономического цикла особо выделяют высшую (пик) и низшую (дно) точки деловой активности, поэтому ряд экономистов при выделении фаз экономического цикла ограничиваются только двумя из них, рассматривая спад и подъем.

Чтобы правильно оценить в какой фазе экономического цикла в данный момент находится экономика используются основные макроэкономические показатели, которые предоставляются официальными статистическими органами, научно-исследовательскими центрами, Интернет-ресурсами. Макроэкономические показатели подразделяются на проциклические, контрциклические и ациклические. Успешность стабилизационной политики государства во многом зависит от того, на основе каких макроэкономических показателей можно предсказать ту или иную фазу цикла, например, кризис. Поэтому все макроэкономические переменные делятся на опережающие и запаздывающие. Опережающие показатели могут предсказать наступление кризиса, например, изменение объемов товарно-материальных запасов. Напротив, снижение стоимости акций и объемов производственных мощностей, уровень безработицы и др. не говорит о наступлении кризиса, поскольку снижение происходит уже после его наступления. Запаздывающие показатели отстают от наступления той или иной фазы.

3.3.3. Типы циклов

В экономической литературе распространена классификация циклов по критерию их продолжительности. В этой связи выделяется несколько типов экономических циклов, имеющих разную природу, длительность и историю развития. Обычно отдельные типы циклов имеют названия по имени ученых, которые занимались специально данной проблемой.

В настоящее время наиболее известными являются *три типа циклов*: **краткосрочные** (Дж. Китчина) 2,5–4 года; **среднесрочные** (К. Жюгляра — К. Маркса) 8–10 лет; **долгосрочные** (Н. Д. Кондратьева) 48–55 лет.

Краткосрочные циклы, или циклы запасов, по мнению Дж. Китчина, связаны в основном с факторами конъюнктурного характера — такими как: мировые цены на природные ресурсы, природно-климатические аномалии, периодическое несовпадение спроса

и предложения. В последнее время экономисты говорят о сокращении, а иногда и о полном исчезновении циклов товарно-материальных запасов в связи с широкой информированностью производителей о спросе потенциальных покупателей.

Среднесрочные циклы, подробно изученные К. Жюглярмом, а также К. Марксом, представляют особый интерес для экономистов, поскольку вызываются внутренними экономическими причинами и требуют антициклического регулирования (по фазам рассмотрены в предыдущем разделе). Именно благодаря воздействию среднесрочных циклов на экономику правительства разных стран, начиная с сер. XX в. проводят антикризисную политику, направленную на сглаживание циклических колебаний и предотвращение нежелательных социально-экономических последствий.

Долгосрочные циклы, или длинные волны, так и называются большими, полувековыми циклами. Причиной колебаний считаются крупные открытия, которые приводят к значительным изменениям в производстве, так как способствуют значительному увеличению производительности труда.

Теория длинных волн была изложена отечественным экономистом Н. Д. Кондратьевым на основе анализа большого статистического материала в статье «Большие циклы конъюнктуры» (1925). Она имела большую популярность на Западе. Многие ученые старались делать прогнозы и анализировать влияние инноваций на динамику развития, а отдельные из них критиковали теорию длинных циклов, доказывая необоснованность выводов.

И Н. Д. Кондратьев — выдающийся экономист XX столетия, ученый с мировым именем. Он избран членом Американской академии социальных наук, Американской ассоциации по вопросам сельского хозяйства, Американской экономической ассоциации, Американского и Лондонского статистических обществ. Он был разносторонним ученым, которому принадлежат оригинальные исследования в области теории конъюнктуры, закономерностей экономического развития, прогнозирования, перспективного и индикативного планирования, статистики, социологии и математики. Наибольшую славу и известность Н. Д. Кондратьеву принесли его работы в области анализа больших циклов развития экономики («циклы Кондратьева»). Идея о существовании больших циклов была сформулирована в 1922 г. в книге «Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны»¹. Для отечественных экономистов работа ученого стала доступной только в 1990-е гг.

¹ Ширяева С. В. Большие циклы Кондратьева / Из истории теорий и концепций экономических циклов и кризисов. Учебное пособие. М.: МГУ, 2002.

Следует подчеркнуть, что Н. Д. Кондратьев рассматривал большие циклы не изолированно, а увязывал их со среднесрочными и краткосрочными циклами, анализируя соответствующие закономерности на повышательной и понижательной частях цикла. Так, например, если среднесрочные циклы входят в понижательный период большого цикла, то они имеют длительную депрессию, а оживление и подъем характеризуются слабостью и краткостью.

Исследуя изменения в экономике, Й. Шумпетер¹ предложил трехциклическую модель развития, показав, что каждый цикл Кондратьева включает несколько циклов Жюгляра, а каждый цикл Жюгляра — несколько циклов Китчина.

Исследования не только Й. Шумпетера, но и других зарубежных ученых, таких как Я. ван Дейн, Т. Менш, У. Митчел, А. Кляйнкнехт подтвердили присутствие волнообразных колебаний в динамике крупных изобретений и основных нововведений, изменяющих не только технологии производства, но и наборы новых товаров на рынке. Достижения науки и великие открытия оказывают воздействие на экономическую активность, провоцируют бурный рост производства и меняют его структуру и технологии.

Продолжая исследования, начатые Кондратьевым, и используя его методологический подход, ученые-экономисты пошли значительно дальше, выявляя воздействие «длинных волн» на социально-экономические процессы.

Развитие НТП и совершенствование форм государственного регулирования вызвали заметную эволюцию экономических циклов. Со второй половины XX в. в экономическом цикле произошли качественные изменения как в динамике, так и в механизме цикла. Необходимо выделить ряд особенностей современных циклов и кризисов.

Во-первых, под влиянием значительного обобществления производства значительно усилился их международный характер, появилось такое явление как синхронность циклических колебаний. Так, например, валютно-финансовые обвалы на Лондонской и Нью-Йоркской биржах мгновенно привели к обвалам на финансовых рынках Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Но общая синхронность циклического развития сменилась региональной циклическостью.

Во-вторых, уменьшились интервалы между фазами кризиса, а продолжительность цикла сократилась с 11–12 лет в к. XIX в.

¹ Шумпетер Й. Деловые циклы. 1939.

и пер. пол. XX в. до *четырёх-шести*. В современных условиях при замене основного капитала учитывается в первую очередь не физический, а моральный износ оборудования. Новые технические и технологические разработки появляются каждые *четыре-шесть* лет, поэтому экономические циклы сокращаются. Так же на продолжительность цикла влияет массовое потребительское обновление товаров длительного пользования, которое происходит с периодичностью в *два-три* года.

В-третьих, возрастает взаимосвязь между всеми видами циклов — краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. В условиях среднесрочного цикла вложения в материальное производство, как правило, неэффективны. Самыми доходными для вложений становятся финансовые рынки, или рынки фиктивного капитала, что приводит к появлению так называемых «финансовых пузырей».

В-четвертых, последние кризисы XXI в. не являются классическими кризисами товарного перепроизводства. Вследствие обособления финансового сектора от реального, экономика все более виртуализируется, и появляются новые причины дисбалансов.

В-пятых, современные кризисы крайне отрицательно действуют на материальное положение работников, так как они могут сопровождаться не падением цен, а, напротив, их повышением.

В-шестых, уменьшилась амплитуда колебаний объемов производства.

В-седьмых, современные циклы находятся под сильным влиянием неэкономических факторов. Так, большое влияние оказывают войны и военные конфликты, социально-политические потрясения, природные катаклизмы, а также — социокультурные факторы.¹

Наконец, *в-восьмых*, благодаря воздействию государственного регулирования, направленного на общую стабилизацию экономики, границы между фазами цикла становятся нечеткими, происходит плавный переход из одной его фазы к другой.

3.4. ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

3.4.1. Экономический рост, и факторы его определяющие

Одним из проявлений экономической динамики является увеличение количественных и качественных параметров экономики, то есть ее рост, благодаря которому можно сглаживать остроту

¹ Абалкин Л. И. Научное наследие Н.Д.Кондратьева и современность. — М.: Институт экономики РАН, 1992. — С. 12.

проблемы ограниченности ресурсов, сокращать разрывы в доходах у различных групп населения, решать задачи защиты окружающей среды и т. п. Долговременный тренд развития в экономике большей части мира носит устойчиво восходящий характер.

DEF

Экономический рост – увеличение способности страны производить необходимые обществу экономические блага.

Измеряется экономический рост, как правило, значением ВВП в реальном и стоимостном выражении за определенный период.

К факторам экономического роста относят: человеческие ресурсы, капитал, природные ресурсы, информацию, предпринимательскую деятельность, экономическую политику, международное разделение труда.

Увеличение реального объема производства может происходить экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный рост происходит посредством вовлечения все большего количества ресурсов и, прежде всего, за счет роста занятых в производстве, в результате простого наращивания количества используемых факторов; без роста производительности труда к трудовым затратам.

Интенсивный рост возможен при увеличении производительности труда (когда рост национального дохода опережает рост численности занятых в производстве), а также за счет совершенствования технологий использования факторов производства и повышения качества продукции на основе достижений НТР и повышения профессионального уровня населения.

Графически экономический рост позволяет продемонстрировать модель производственных возможностей, которая дает представление о возможности выхода за пределы ограничений национальной экономики в долгосрочном периоде (см. 1.1).

Экономический рост измеряется путем подсчета следующих показателей: прироста объема ВВП; темпов прироста ВВП на душу населения, темпов прироста производства основных отраслей экономики.

Экономисты анализируют экономический рост прежде всего по его темпам и выделяют три категории экономического роста: 1) рост с высокими темпами роста; 2) рост с низкими темпами роста; 3) рост с нулевыми темпами роста.

Традиционно рост с высокими темпами считается более предпочтительным, поскольку производится больше товаров и эффективнее решаются социально-экономические проблемы. Однако для каждой отдельной страны конкретные темпы роста имеют особое значение. Так, для США, например, разница между темпами экономического роста в 3–4% не окажет сильного воздействия на социально-экономическое состояние страны. Для развивающихся стран снижение темпов экономического роста на 0,5% может приводить к серьезному сокращению реального душевого дохода. По мнению некоторых экономистов, для России темпы роста в 3% считаются нулевыми.

Вместе с тем, нельзя утверждать, что экономический рост с высокими темпами всегда приносит положительный эффект, поскольку он не обязательно сопровождается улучшением условий и качества жизни населения. При преобладании в структуре ВВП средств производства и военного потребления в сочетании с низкой долей предметов потребления и услуг высокие темпы роста экономики не будут обладать безусловным приоритетом перед более низкими, но социально ориентированными.

Сторонники «зеленой» экономики выступают за «нулевой экономический рост» в сочетании с повышением качества жизни и улучшением экологической обстановки, поскольку видят в высоких темпах роста реальную угрозу истощения биосферы на планете. Придерживаясь концепции «экономическое развитие без роста», можно нивелировать негативные последствия усиливающегося давления промышленного производства на экосистемы, сохранить энергетические и сырьевые ресурсы Земли, сберечь окружающую среду от загрязнения и способствовать ее самовосстановлению.

Действительно, практика многих стран показывает, что высокие темпы роста далеко не всегда создают предпосылки для решения многих социально-экономических проблем, в частности ускорения неравенства в доходах, и не гарантируют отсутствие безработицы, сохранение творческого характера труда и др.

3.4.2. Инфляция

Наиболее ярким проявлением экономической динамики считается инфляция, которая наблюдается чаще всего в росте уровня цен на товары и услуги и оказывает влияние на доходы экономических агентов.

DEF

Инфляция – снижение покупательной стоимости денег или их обесценение.

При инфляции происходит превышение совокупного спроса над совокупным предложением, причем, одновременно на всех рынках.

Дисбаланс проявляется в двух основных формах: 1) *скрытой инфляции*; 2) *открытой инфляции*. *Скрытая, или подавленная, форма инфляции* представляет собой дефицит товаров и, как правило, имеет место в экономике с фиксированными ценами. В рыночной экономике, при условии относительной гибкости ценового сигнала, преобладание совокупного спроса над совокупным предложением приводит к росту общего уровня цен, что называется *открытой формой инфляции*. При этом нельзя принимать всякий рост цен за инфляцию. Повышение цен может обуславливаться воздействием иных причин и быть неинфляционным: при улучшении качества продукции, ухудшении условий добычи полезных ископаемых, изменении общественных потребностей.

Механизм открытой инфляции основывается на адаптивных инфляционных ожиданиях, инфляции издержек и инфляции спроса.

Адаптивные инфляционные ожидания порождаются у экономических агентов на основе имеющейся информации о текущих и предшествующих уровнях инфляции и представляют собой психологический феномен, образ мышления, предопределяющий поведение экономических субъектов.

Инфляция издержек — рост цен на экономические блага под воздействием увеличения стоимости ресурсов и производственных издержек (см. рис. 3.3). Если при этом происходит сжатие совокупного предложения, наблюдается стагфляция¹. При неизменном уровне совокупного спроса сокращение совокупного предложения способствует повышению среднего уровня цен и ускорению инфляции.

Рост средних издержек обуславливается двумя причинами: 1) повышением заработной платы без увеличения производительности труда; 2) увеличением налогов и цен на топливо и др. сырье. При этом следует подчеркнуть, что инфляция издержек в извест-

¹ Под стагфляцией следует понимать ситуацию сочетания спада производства с одновременным резким ростом цен.

ной степени самоограничена: спад объемов производства впоследствии сдерживает дополнительное увеличение издержек производства (при повышении безработицы номинальная заработная плата постепенно сокращается).

Инфляция спроса — это увеличение цен на товары в результате их дефицита на рынке. Экономисты называют такую ситуацию выражением «денег много — товаров мало». Действительно, когда потребительский спрос не может быть удовлетворен, деньги в буквальном смысле гоняются за товаром, что и оказывает повышательное давление на цены (см. рис. 3.4).

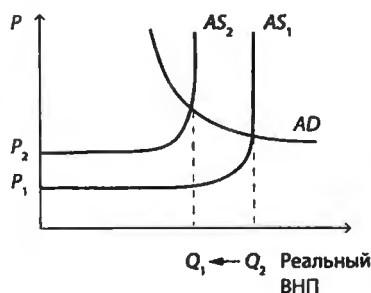


Рис. 3.3. Инфляция, вызванная изменением издержек

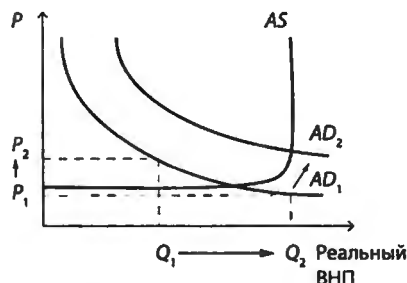


Рис. 3.4. Инфляция, вызванная изменением спроса

Смещение кривой совокупного спроса AD_1 к AD_2 (см. рис. 3.4) приводит к увеличению цен, так как совокупный спрос увеличивается в ситуации полной занятости ресурсов (или близкой к нему). Причины увеличения совокупного спроса могут быть связаны с повышением расходов государства на заработную плату, трансферты или инвестиции (государственные заказы); с ростом частных потребительских, а также инвестиционных расходов; с положительной динамикой доходов, сформированных положительным сальдо платежного баланса.

Изменение цен в экономике измеряется следующим образом:

$$\pi = (p_1 - p_0) / p_0,$$

где: π — уровень инфляции; p_1 — средний уровень цен в текущем году; p_0 — средний уровень цен в базисном году.

По темпам роста инфляции различаются следующие виды:

- ползучая (темп роста цен до 10% в год);
- галопирующая (до 300–500% в год);
- гиперинфляция (более 50% в месяц, или более 10000% в годовом исчислении).

Так по официальным данным в Зимбабве к концу 2008 г. инфляция составляла 231 млн % в год.

Виды инфляции можно выделять и по иным критериям, например по сбалансированности и ожидаемости. В условиях *сбалансированной* инфляции цены товаров являются неизменными по отношению друг к другу, а при *несбалансированной* — постоянно меняются относительно друг друга в различных пропорциях. *Ожидаемой* является инфляция, предсказываемая и прогнозируемая заранее. *Неожиданная* инфляция представляет собой внезапный скачок цен.

Росту занятости и сокращению безработицы сопутствует увеличение инфляции спроса, и наоборот. На эту связь обратил внимание О.Филлипс в 1958 г. В своей модели, имеющей название «Кривая Филлипса» он продемонстрировал, что между уровнем безработицы и уровнем инфляции имеется обратная зависимость, которая проявляется себя в краткосрочном периоде (см. рис. 3.5).



Рис. 3.5. Кривая Филлипса

Данную зависимость можно вывести следующим образом. Уровень заработной платы определяется ситуацией на рынке труда. При низкой безработице, работодателям трудно найти дополнительных работников для расширения объемов производства. В такой ситуации им приходится привлекать работников с более низкой квалификацией за такую же заработную плату, либо оплачивать по большей ставке сверхурочные часы.

В случае массовой безработицы, наоборот, фирмам относительно легче найти персонал, согласный трудиться за более низкое жалование. В долгосрочном периоде кривая Филлипса не работает.

Последствия инфляции являются неоднозначными. Одни экономисты считают, что незначительная по темпам инфляция, не превышающая годовые темпы в 3–4%, может оказывать стимулирующее воздействие и способствовать экономическому росту.

Другие — показывают, что любое увеличение цен приводит к проблемам в экономике: капитал обесценивается, банки теряют свои доходы в связи с возвращением кредитов обесцененными деньгами, домохозяйства предъявляют пониженный спрос. Длительное сохранение инфляции стимулирует инфляционные ожидания.

При значительной инфляции большинство субъектов экономики не в состоянии планировать собственные доходы и расходы, в результате экономическая деятельность смещается в сторону наиболее доходных и быстро окупаемых ее видов, экономический спад приобретает высокую вероятность. Продолжительная и неуправляемая инфляция приводит к сворачиванию хозяйственной деятельности в различных секторах экономики. Банкротятся и закрываются нерентабельные предприятия, не выплачиваются заработные платы, нарастает безработица. Таким образом, проигрывают практически все агенты.

Последствием инфляции становится и перераспределение доходов. Выигрывают группы населения, заимствующие под невысокий процент и возвращающие долги обесценившимися деньгами. Выигрыш получают и участники спекулятивных операций, а также приобретатели физического капитала и ресурсов по неоправданно низким ценам. Напротив, проигрывают в результате инфляции лица-получатели фиксированных доходов (пенсионеры, преподаватели, военные, врачи и т.д.), а также лица, имеющие сбережения. Естественным продолжением инфляционных процессов в обществе являются социальное неравенство и недовольство.

Кроме того, инфляция затормаживает решение задач по стабилизации экономики. В результате сокращаются инвестиции, усложняется управление экономикой. Снижается доверие населения к органам государственного управления и проводимым им мероприятиям.

Инфляция снижает возможности накопления. Высокие риски приводят к сокращению инвестиций. Сбережения направляются за рубеж, а не во внутреннее инвестирование.

3.4.3. Безработица

Безработица, отражая экономическую динамику, характеризует прежде всего нестабильность экономики и обостряется именно в периоды кризисов. Экономический смысл безработицы состоит в дисбалансе, который проявляется в меньшем спросе на рабочую силу по сравнению с ее предложением.

DEF **Безработица** — это социально-экономическая ситуация, при которой часть активного трудоспособного населения не может найти работу.

Для понимания этого явления, его социально-экономических последствий, а также для проведения политики поддержки занятости в экономике все население страны делится на три категории.

Первая категория — занятые (работающие). К ним относят людей, имеющих работу, и лиц, имеющих работу, но временно не работающих по разным причинам (например, по болезни, находясь в отпуске).

Вторая категория — безработные. К ним относятся люди, достигшие принятого в национальном законодательстве трудоспособного возраста (нижнего его порога), которые не устроились на работу, но занимаются ее поиском самостоятельно или посредством служб занятости и готовы приступить к работе незамедлительно, либо в течение определенного законодательством периода.

Совокупность лиц, включаемых в первую и вторую категории, формирует понятие «рабочая сила» государства.

Третья категория — не включаемые в численность рабочей силы: дети и пенсионеры, инвалиды, студенты, домохозяйки и не желающие работать по тем или иным причинам. Лица данной категории считаются экономически неактивной частью населения.

Выделенные категории позволяют точно определить уровень безработицы в стране.

DEF **Уровень безработицы** — выраженное в процентах отношение численности безработных к численности рабочей силы.

Выделяются различные виды безработицы. К основным из них относятся следующие: *фрикционная, структурная, циклическая*. Они имеют различную природу возникновения.

Фрикционная безработица сопряжена с поиском и ожиданием рабочего места. Она характерна для лиц, которым требуется время для нахождения места работы в соответствии с их уровнем образования и личными предпочтениями. Можно сказать, что этот вид безработицы носит добровольный характер, на первый взгляд, кажется безобидной. Но при определенных обстоятельствах фрик-

ционная безработица может превратиться в серьезную проблему, например, в случае несовершенства информации о состоянии рынка труда. В целом, фрикционная безработица — явление не только неизбежное, обусловленное желаниями и предпочтениями квалифицированных работников, но подчас и полезное, способствующее более эффективному распределению рабочей силы и росту производительности труда.

Структурная безработица обусловлена влиянием НТП на структуру экономики и спрос на рабочую силу. Появление новых профессий вытесняет старые, наемные работники оказываются не востребованными и им приходится менять место жительства или свою квалификацию. Этот вид безработицы носит ярко выраженный вынужденный характер и может в течение долгого времени оставаться нерешенной проблемой.

Сочетание структурной и фрикционной безработиц характеризует естественный уровень безработицы. В соответствии с современной терминологией такой уровень называется «не ускоряющий инфляцию уровень безработицы» (NAIRU)¹. Его основными причинами являются: развитая система страхования по безработице (при выплате пособий стимулы к быстрому трудоустройству теряются, увеличивается время поиска новой работы), а также негибкость заработной платы, формирующая вынужденную безработицу.

Циклическая безработица, обусловленная снижением объемов производства, характерна для всех сфер и отраслей экономики. Она может выступать в скрытой и открытой формах. В скрытой ее форме она проявляется, когда имеет место, например, сокращенный рабочий день или принудительный отпуск, а в открытой — при непосредственном сокращении работника.

Скрытая безработица помимо социальных последствий приводит к потерям в объеме реального ВВП. Когда фактический уровень безработицы увеличивается на один процент по сравнению с естественным, государство теряет от двух до трех процентов фактического ВВП. Данный закон в экономической литературе называется законом Оукена:

$$(Y - Y^*) / Y^* = -\beta (u - u^*),$$

где: Y — ВВП (факт); Y^* — потенциальный ВВП; u — уровень безработицы (факт); u^* — естественный уровень безработицы; $(u - u^*)$ — уровень циклической безработицы; β — коэффициент чувствительности ВВП к изменению циклической безработицы.

¹ NAIRU — Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment.

Безработица, как правило, несет отрицательные последствия обществу, поскольку незанятость усиливает социальную напряженность. Однако в последнее время ученые обращают внимание и на некоторые положительные ее последствия — такие, как повышение социальной ценности рабочего места, повышение социальной значимости труда, создание резерва рабочей силы, увеличение свободного времени, повышение конкурентности между сотрудниками (приводит к стимулированию развития профессиональных качеств), возможности обучения и переобучения за счет служб занятости.

В таблице 3.2. представлены экономические и неэкономические последствия безработицы, которые оказываются в центре внимания ученых на различных уровнях экономического анализа.

Таблица 3.2. Социально-экономические последствия безработицы

Уровень экономики	Неэкономические	Экономические
Микроуровень	Психологические (депрессии, зависимое и суицидальное состояние). Рост заболеваемости. Социальные (стиль жизни, отношение к семье, друзьям). Асоциальные (кражи, грабежи, убийства).	Потеря дохода или его части в настоящем. Снижение дохода в будущем в результате потери квалификации. Уменьшение шансов найти высокооплачиваемую работу в будущем.
Макроуровень	Рост социальной напряженности и преступности. Потеря расходов на образование.	Недопроизводство ВВП. Сокращение поступлений от собираемых налогов в бюджет государства. Увеличение затрат на выплату пособий по безработице. Затраты на содержание аппарата государственных органов по социальному обеспечению и занятости. Деградация национального образования.
Мегауровень	Международный терроризм. Голод в развивающихся странах. Неадекватные долги слаборазвитых стран.	

Следует заметить, что и инфляция, и безработица в настоящее время сопровождают разные фазы цикла, что требует выработки новых подходов к регулированию со стороны государства. Однако

в условиях рыночной экономики, характеризующейся высокой степенью неопределенности, важно понимать, что все экономические агенты (не только государство и фирмы) принимают самостоятельные экономические решения. Это означает, что личное финансовое положение и экономический успех зависят не только от государства, а от правильных решений в повседневной жизни. Для того, чтобы не попасть в ряды безработных, необходимо постоянно совершенствовать свои знания, оставаясь востребованным на рынке труда.

Выводы

- Экономическое развитие общества — это многоплановый нелинейный процесс, охватывающий экономический рост, структурные изменения в экономике, повышение уровня и качества жизни населения.
- Для оценки результатов экономической деятельности применяется ряд макроэкономических показателей: ВВП, ВВП, ЧВП, ЧНП, НД, ЛД, ЛРД и др.
- Цикличность экономического развития — объективный процесс периодически повторяющихся нарушений равновесия в экономике, требующий государственного регулирования, проведения антициклической политики государства.
- Основными формами экономической динамики являются: экономический рост, инфляция и безработица. Экономический рост есть долгосрочный тренд в развитии национальной экономики, позволяющий выходить за пределы кривой производственных возможностей и ресурсных ограничений.
- Инфляцию можно определить, как снижение покупательной способности денег вследствие быстрого роста общего уровня цен. Безработица представляет собой превышение предложения рабочей силы над спросом на нее, когда часть активного трудоспособного населения не может найти работу.

Контрольные вопросы

1. Что такое макроэкономическая нестабильность?
2. В чем состоит причина циклических колебаний в экономике?
3. Назовите основные фазы цикла и охарактеризуйте их черты.
4. В чем заключается содержание «больших циклов» Н. Д. Кондратьева?
5. В чем проявляется модификация экономических циклов?
6. Каким образом можно измерить темпы экономического роста?

7. Как определяется уровень безработицы и что такое «естественный уровень» безработицы?
8. Каковы причины инфляции в настоящее время?
9. Какое влияние оказывает инфляция на экономику?
10. Какая модель описывает взаимосвязь инфляции и безработицы?

Литература

- Абалкин Л. И. Научное наследие Н. Д. Кондратьева и современность. — М.: Институт экономики РАН, 1992.
- Антипина О. Н. Экономическая теория счастья как направление научных исследований // Вопросы экономики. 2012. № 2.
- Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. М.: Экономика, 1993. Т. I.
- Кулаков М. В., Чихун Л. П. Экономическое развитие. Теория и практика: Учебник [для вузов]. — М.: Экономика, 2016.
- Ширяева С. В. Большие циклы Кондратьева / Из истории теорий и концепций экономических циклов и кризисов. Учебное пособие. М.: МГУ, 2002.
- Шумпетер Й. Деловые циклы. 1939.
- Экономика: учебник / под ред. докт. экон. наук, проф. А. С. Булатова. — М.: Экономистъ, 2010.

Раздел II

Рынок и конкуренция

БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ РЫНКА

4.1. РЫНОК И ЕГО ФУНКЦИИ

Рыночная экономика или современное товарное производство представляет собой непрерывный процесс совместного достижения ее участниками как индивидуальной, так и общественной выгоды за счет совместного удовлетворения своих потребностей. Наглядно рынок можно представить, как оживленное движение по автомагистрали, когда все передвигаются по общим правилам к своей индивидуальной цели, причем некорректное поведение является опасным для всех участников.

Справедливо считать, что рынок — это пространство, в рамках которого потребители и производители реализуют свои намерения о покупке и продаже определенного товара в нужном объеме по устраивающей их цене.

DEF

Рынок — система отношений между покупателем и продавцом по поводу заключения сделок на покупку товаров или услуг.

По сути, рынок можно представить, как обмен объектами собственности. Важно понимать, что этот взаимный обмен происходит на добровольной, сознательной, взаимовыгодной и долгосрочной основе. Заключаемые сделки дают информацию об объеме и качестве экономических благ, реализованных в обществе, которая оформляется как система рыночных цен. Эта рыночная информация является стимулом для наиболее эффективных способов как производства, так и распределения экономических благ.

Координация взаимодействия покупателей и продавцов осуществляется стихийно благодаря «невидимой руке» рынка, или действию рыночного механизма (гл. 5). Этот механизм способствует стимулированию к жизни эффективных технологий и методов управления в лице успешных собственников ресурсов — малых, средних или больших фирм. Сказанное означает, что рынок является не только местом встречи экономических агентов, но и уни-

версальным механизмом взаимодействия производителей и потребителей частных благ, и как таковой выполняет определенный набор функций: *ценообразования, информации, посредника, санации (очищения) и регулирования.*

Ценообразующая функция заключается в возможности рынка непосредственно в процессе обмена осуществлять оценку полезности товара, издержек его создания и формировать рыночную цену с учетом всех факторов.

Информационная функция рынка с помощью цен формирует рыночную конъюнктуру. Рыночная цена содержит необходимую для всех участников хозяйственной деятельности информацию о необходимом количестве и качестве потенциально необходимых товаров. Высокая цена стимулирует увеличение предложения, а снижающаяся цена предупреждает о возможном затоваривании. Рыночная информация является уникальным барометром для хозяйствующего субъекта, поскольку позволяет чутко и быстро реагировать на запросы со стороны спроса и не допускать заведомо убыточных производственных и инвестиционных решений.

В рамках **посреднической функции** основные экономические агенты получают от рынка свободу выбора: продавцы и покупатели подбирают оптимальных партнеров по сделке в рамках рыночных правил.

Санитрующая функция рынка заключается в очистке экономики от тех экономических агентов, которые не отвечают заданным критериям. При всей свободе действий, рынок представляет собой довольно жесткую систему, сохраняя лишь лучших игроков с помощью механизма конкурентного отбора. В результате такой «селекционной» работы, растет уровень эффективности и экономической безопасности национальной экономики. Однако существует опасность деформации этой функции в условиях монополизации или усиления административного регулирования экономики со стороны государства. Другими объективными факторами, препятствующими рыночному оздоровлению с помощью санации, является неразвитость института рынка или трансформационный характер экономики. И все же названные ограничители не способны подавить конкуренцию и новаторство в средне- и долгосрочном периоде.

Регулирующая функция заключается в воздействии механизма рынка на структуру, объем и региональное размещение производства. Это происходит автоматически, когда производители считают рыночную информацию и принимают решения о снижении постоянных и переменных издержек параллельно с улуч-

шением качества и гибким изменением ассортимента производимой продукции. И если на уровне экономических агентов рынок является адекватным регулятором хозяйственной жизни, то на уровне национального хозяйства, этот механизм является источником серьезных диспропорций в виде кризисов, инфляции, безработицы, социальной напряженности, падении рождаемости, неконтролируемой миграции рабочей силы.

Рынок как модель может эффективно функционировать при наличии обязательных своих атрибутов, таких как человек экономический, конкуренция и предпринимательство.

Рыночная экономика базируется на важном виде свободы — свободе потребительского выбора на товарном рынке. Это проявляется в том, что каждый организует процесс производства в своих индивидуальных масштабах в соответствии со своими целями, задачами, способностями и капиталом. В этом индивидуальном выборе заключается свобода предпринимательства: уникальные пропорции между объемом, ценой, местом, способом и ценой производимого частного блага. Предприниматель сам определяет свою целевую потребительскую аудиторию и модели расходования полученной прибыли. Подобная самостоятельность понимается как экономическая ответственность не только за судьбу и имидж своего бизнеса, семьи, но и отчет перед кредиторами, инвесторами, институциональными и частными партнерами.

Такой широкий круг лиц, явно и косвенно заинтересованных в успешности данного бизнеса, помогает подойти к пониманию базового понятия современного рынка — транзакционных издержек. Это субъективные издержки. Они формируются за счет операций по поиску и включению в свою производственную функцию оптимальных партнеров по бизнесу, поставщиков сырья и материалов, адвокатов, менеджеров, основного наемного персонала, арендодателей, маркетологов. Совокупность усилий такого рода со стороны всех рыночных агентов позволяет понимать рынок как сумму договоров или специфических операций (транзакций). В любом случае транзакционные издержки¹ связаны со знанием законов, опытом и предпринимательской удачей и заключаются в обмене правами между большим числом собственников рыночных ресурсов.

Для успешного функционирования рынку требуется обслуживающая система, представленная институтами, ускоряющими

¹ Напомним, что понятие транзакционных издержек введено в экономическую науку Р. Коузом.

товарооборот. Такую систему принято называть инфраструктурой рынка, а к ее институтам принято относить финансовых посредников, розничные и оптовые реальные и виртуальные торговые площадки, информационные, правовые, контролирующие фирмы.

В реальности рынок неоднороден. Так, в зависимости от разных критериев, выделяется много видов рынков, которые образуют рыночную инфраструктуру:

- по субъектам: рынок продавца (монополия) и рынок покупателя (монопсония);
- по объектам: рынок сырья, рынок товаров и услуг для конечного потребления, рынок промышленных товаров, рынок финансовых активов (основные и производные долевые и долговые ценные бумаги);
- по масштабу: локальный, страновой, региональный и мировой;
- в зависимости от качества конкурентной среды: рынок несовершенной конкуренции в форме монополистической конкуренции, олигополии и монополии;
- по отраслевому признаку: автомобильный, нефтяной, туристический, услуг здравоохранения и образования, страховой рынок;
- по соответствию действующему законодательству: легальный и теневой рынок, (вторая или ненаблюдаемая экономика).

4.2. ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Товары и услуги в рыночной экономике — это результаты труда, произведенные для продажи и призванные удовлетворять разнообразные потребности человека. Современная экономическая наука вводит понятие «благо». При этом товар и услуга объединяется одним понятием — «экономическое благо».

DEF Благом является все, что представляет полезность для людей — вода, воздух, пища, право пользоваться предметами материального и нематериального мира.

Важно понимать, что экономическим является не любое благо, существующее в природе, а только специально произведенное для продажи. От благ следует отличать антиблага. Это так называемые «вредные» продукты, которые способны причинить урон здоровью, поэтому люди готовы нести дополнительные издержки,

связанные с защитой от вредных благ, таких как выхлопные газы, природные аномалии, химически обработанные и генетически измененные продукты питания и т. п.

В зависимости от доступности и характера использования экономические блага бывают частными и общественными. *Частными* считаются блага, легально доступные только одному субъекту (личные вещи и другие объекты частной собственности). Напротив, *общественные блага* не имеют легальных ограничений и их потребление возможно одновременно многими субъектами (национальная безопасность, уличное освещение, дороги) (см. 10.1).

Все экономические блага обладают определенной ценностью для потребителя, то есть тем, что потребитель ожидает от их потребления. В зависимости от того, как происходит замена одного блага на другое при его приобретении — прямо или косвенно, явно или неявно — различаются его потребительская и меновая ценности.

Потребительская ценность блага — это полезный эффект от его потребления или использования, носит индивидуальный характер.

Меновая ценность блага — это его способность обмениваться на другие блага. Мерилом стоимости блага является цена, выраженная в деньгах.

В связи с тем, что одни блага даруются нам природой, а другие — производятся для удовлетворения потребностей, следует различать «свободные» блага и экономические. Считается, что свободные блага имеются в неограниченном количестве, поэтому они не покупаются и не продаются. Свободными они называются потому, что доступ к ним никем не ограничен, то есть — свободен. Экономические блага находятся в ограниченном количестве, поэтому они покупаются и продаются.

Разнообразие экономических благ велико. Выделяют взаимозаменяемые блага или *товары-субституты* (конфеты и мармелад), а также — взаимодополняемые блага, так называемые «*комплементарные*» товары (стул и стол, машина и бензин). При этом все экономические блага бывают много- и одноразового использования, например, холодильник и молоко; прямые, т. е. потребительские и косвенные или производственные, такие как велосипед и его прокат; а также — хранимые (золото) и нехранимые (любой вид услуг). Получая доступ к деньгам, человек попадает в «общество потребления»¹ и стремится максимизировать удовлетворение

¹ Общество потребления — это философская метафора и одновременно социально-экономическое явление, когда внешнее искусственное сти-

всех своих потребностей. Для того, чтобы не попадать в «ловушку потребления» в условиях ограниченного бюджета полезно иногда задавать себе вопросы: «В чем я действительно нуждаюсь?», «Что я на самом деле могу?» и «Чего я хочу?»

Любое экономическое благо как конкретный товар или услуга имеет вполне определенные количественные и качественные характеристики (Уровень обслуживания, масса и свежесть продукта). Среди последних особенно следует отметить сохраняемость продукта во времени. Именно эти характеристики позволяют считать, что товар является потребительной стоимостью и на уровне государства использовать соответствующие виды контроля его производства: антимонопольный, сертификации качества, таможенный и др.

Следует особо подчеркнуть различия между благом-товаром и благом-услугой. Услуга, в отличие от товара, обладает такими специфическими свойствами как:

- неосвязаемость (услуга не имеет вещественной формы);
- отсутствие единого уровня качества (качество услуги во многом зависит от квалификации конкретного исполнителя);
- неотделимость от производителя (услуга производится в момент потребления);
- несохраняемость во времени (услуга характеризуется одноразовым, одномоментным потреблением).

Отмеченные свойства затрудняют стандартизацию и унификацию услуг, а также учета их в качестве объекта международной торговли. Отдельные услуги (финансовые, страховые), классифицируются как «невидимые». В настоящее время в международной торговле используется Единый классификатор продуктов ООН, объединяющий базовые группы товаров и услуг. В этот классификатор включены почти двести видов экономических благ, разделенных на 21 раздел, в том числе одиннадцатый раздел «Финансовая деятельность и страхование»¹.

мулирование потребления товаров становится главным условием роста экономики, а личное потребление и массовая культура уничтожают общественные ценности и идеалы. Описано в работах: Генрих Маркузе «Одномерный человек», 1964, Жан Бодрийяра «Общество потребления. Его мифы и структуры», 1970 г., Эрих Фромм «Иметь или быть», 1976.

¹ Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности. Четвертый пересмотренный вариант. Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, 2009 г.

4.3. ДЕНЬГИ

4.3.1. Деньги и их виды

По мнению древних европейских философов, лишь деньги приводят в движение все вокруг. Недаром А. Смит называл деньги «великим колесом обращения»¹, а австрийский экономист К. Менгер подсчитал, что со времен Античности до двадцатого столетия, т. е. за 2300 лет было опубликовано более 6 тысяч научных исследований по проблемам денег.

Отвечая на вопрос «что такое деньги?» каждый из нас может сказать, что это особое благо, обладающее определенной ценностью. Такое понимание денег характерно уже для Древности, когда появился так называемый «выделенный товар», который две с половиной тысячи лет назад стал приносить и подтверждать статус и богатство.

Однако, ответить на вопрос, «что такое деньги как экономическая категория» уже труднее. Есть разные варианты ответов. Одни ученые считают, что деньги — это знак обмена или воплощение меновой стоимости, другие, что — это универсальное средство платежа, а также особая ценная бумага, с возможностью накопления богатства и т. д. Американский экономист П. Самуэльсон, представитель неоклассического направления экономической науки, справедливо отмечает, что с приходом бумажных денег на смену товарным, деньги становятся продуктом соглашения между людьми².

DEF

Как экономическая категория деньги представляют собой особый товар, служащий всеобщим эквивалентом в рыночном обмене.

NB!

Деньги стихийно выделились из массы товаров в результате развития форм обмена и значительно упростили отношения между продавцами и покупателями.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., Эксмо, 2016, с. 303.

² В своей работе он пишет: «...эпоху товарных денег сменила эпоха бумажных денег. Бумажные деньги олицетворяют сущность денег, их внутреннюю природу... Деньги — это искусственная социальная условность, т. е. продукт соглашения людей» (См.: Самуэльсон П. Экономика. М., 1964, с. 68–69.).

Деньги представляют собой результат развития форм обмена от простой его формы к денежной. Как известно, обмен развивался в четырех основных формах: простая, полная, всеобщая и денежная¹. Эти формы появлялись поэтапно, постепенно упрощая систему экономических связей.

Первый этап — это простая форма обмена, предполагающая случайный обмен товара А на товар Б в определенной пропорции.

Второй этап — появление полной (развернутой) формы обмена, когда один товар (А) может быть обменян на другой (Б), а затем — на третий (В), но не напрямую, а через товар, который нужен продавцу.

Третий этап — это уже всеобщая форма обмена, когда пропорции обмена любого товара определяются на основе стоимости товара А, то есть товара-эквивалента.

Четвертый этап — переход от всеобщей формы обмена к денежной, когда роль товара-всеобщего эквивалента (А) начинает играть золото, которое становится универсальным посредником в обмене благами.

Исторически деньги выступали в виде разных товаров-эквивалентов. В разное время в роли такого товара были меха, зерно, ракушки каури, медь, серебро и др. В России первыми деньгами были кусочки кожи, а также «куньи деньги». Такие товарные деньги обладают не только меновой, но и внутренней (истинной) ценностью.

DEF

Товарные деньги — это наиболее ценный товар, обладающий способностью обмениваться на другие блага.

NB!

В древние времена товарными деньгами, или общим орудием обмена, были разные товары. Например, в Абиссинии обычным средством торговли и обмена служила соль, на берегах Индии — раковины особого вида, в Ньюфаундленде — сушеная треска, в Виргинии — табак, в некоторых колониях — сахар, а в Шотландии времен А. Смита была деревня, где рабочие вместо денег приносили в булочную или пивную гвозди в качестве денег².

¹ О развитии форм обмена в свое время писал К. Маркс, анализируя природу и сущность денег.

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., Эксмо, 2016.

Постепенно роль денег стало играть исключительно золото в силу его специфических свойств: редкость в природе, сохраняемость, делимость без потери качества, портативность. Сначала благородные металлы использовались в виде слитков, но для обслуживания обмена их надо было взвешивать и делить. Поэтому уже к VIII–VII вв. до н. э. слитки стали плоскими, с указанием веса и портретом правителя¹. По мере хождения, монеты стирались, их вес уменьшался, но ценность оставалась прежней. Это послужило основанием для замены полноценных денег из драгоценных металлов своеобразными символами — бумажными деньгами или монетами из менее ценных металлов, таких как медь, олово, никель или их сплавов. Так возникли *символические деньги*, практически не обладающие собственной товарной ценностью.

DEF

Символические деньги – это бумажные или металлические знаки, не обладающие собственной потребительской стоимостью, выполняющие роль товара-эквивалента.

Для того, чтобы стать всеобщим платежным средством, они должны быть легализованы государством или верховным правителем. Таким образом символические деньги становятся *декретными* (*фиатными* от лат. *fiat* — указ, декрет) деньгами.

В России первый рубль появился в XII в. Само название произошло от словосочетания «рублевая гривенка», которая представляет собой узкий слиток серебра, который рубился зубилом на отдельные части (гривны). Сначала эти гривны называли рублевыми, а позже — просто рублями².

Изобретение бумажных денег принадлежит Китаю, где исключительно на тонкой и дорогой рисовой бумаге в XIII в. вручную изготавливали платежные средства.

¹ Самая распространенная версия появления монет, утверждает, что первые золотые монеты появились в Лидийском государстве примерно в 550 гг. до н. э.

² В России единая система денег была создана в период регентства Елены Глинской (1534–1538), матери Ивана Грозного. В основу этой системы был положен рубль (68 г серебра), который состоял из 100 копеек. Одна копейка равнялась двум деньгам (по 0,34 г), или четырем полушкам.

и В США бумажные деньги появились в 1690 г., а в России — в 1769 г. при Екатерине Великой. Российские бумажные деньги именовались «ассигнациями» и были в обороте до введения серебряного монометаллизма в 1849 г.

По мере развития товарооборота общество испытывает необходимость в создании особых долговых обязательств частного экономического агента или *кредитных денег*, которые постепенно оформляются следующим образом:

- **вексель (bill)** — долговое обязательство или долговая расписка экономического агента вернуть указанную сумму своему контрагенту к определенному сроку с соответствующим вознаграждением в виде процента. В современное время вексель выписывается под коммерческий кредит, также его можно передать или продать.
- **банкнота** — это долговое обязательство финансового посредника или банка. Банкноты или бумажные деньги представляют собой обязательства коммерческих банков (в царской России они так и назывались — банковские билеты). В современных условиях банкноты представляют собой банковские билеты, выпускаемые ЦБ РФ.
- **чек** — это письменное распоряжение банку от владельца денежного вклада выдать указанную сумму наличными деньгами предъявителю.

4.3.2. Функции денег

Деньги выполняют следующие функции: являются универсальной мерой стоимости, выступают как средство обращения, платежа, накопления, обслуживают международные торговые сделки на мировом рынке. Рассмотрим каждую из названных функций.

Присущая деньгам способность измерять товарные ценности, имеющие легитимное хождение, позволила им работать как *мера стоимости*. Эту функцию деньги могут выполнять виртуально — но при этом они сами должны обладать стоимостью, то есть быть товарными деньгами. Устанавливая определенную цену на товар, владелец мысленно или идеально, выражает стоимость своего товара в деньгах, на которые он сможет приобрести необходимые ему блага.

NB! При золотом стандарте количество товара приравнивалось к определенному количеству золота. В связи с этим определялся *масштаб цен*, под которым понимается фиксированное законом весовое количество золота (см. гл.15).

Средство обращения. До появления денег происходил простой обмен товаров, т.е. товар непосредственно обменивался на другой товар. С появлением денег обмен товара на товар стал совершаться только с их помощью, что получило название обращение товаров и кратко обозначается следующей формулой: $T - Д - T$. Но необходимо заметить, что товар, попав в руки покупателя, уходит из обращения, а деньги постоянно находятся в сфере обращения, то есть переходят из рук в руки. Таким образом, реальные деньги в качестве посредника в обращении товаров и выполняют функцию средства обращения.

В качестве *средства платежа* деньги обслуживают долговые, кредитные и сделки с отсрочкой платежа. Например, при покупке в кредит получение товара совершается без оплаты со стороны покупателя. Но при этом заключается договор, в соответствии с которым уплата денег должна быть произведена к определенному сроку. И когда этот срок наступает, деньги поступают продавцу.

Описанные функции денег позволяют сформулировать закономерность, согласно которой государство должно обеспечивать экономику определенной массой или количеством денег, необходимых для бесперебойного обращения товаров.

NB! *Количество денег*, необходимое для товарного обращения, зависит от суммы цен обращающихся товаров и от скорости обращения денег.

Функцию *средства накопления* деньги выполняют в виде сохраненного богатства. Поскольку деньги большую часть человеческой истории олицетворяли богатство, нередко эту способность денег называют функцией образования сокровищ. Товаропроизводители накапливают деньги, сберегают их, чтобы купить необходимый им товар, а домохозяйства накапливают деньги для удовлетворения текущих и будущих потребностей. Средствами накопления могут быть только полноценные — золотые или серебряные — деньги.

Деньги выполняют также функцию *мировых денег*, обслуживая сделки купли-продажи в мировой экономике.

Современное понимание денег в качестве законного платежного средства наделяет их всеми свойствами финансового актива, который служит для совершения сделок. Помимо денег к финансовым активам относятся и неденежные его формы — в основном это доходные ценные бумаги. Вся сумма реальных активов (недвижимости, произведений искусства) и финансовых активов (ценных бумаг, наличности), которые находятся в собственности экономического агента, формируют то, что принято называть словом *богатство*. Важно отметить, что деньги как таковые — это всего лишь часть этого богатства.

В условиях обращения денег, полностью оторванных от золотого стандарта, *современные их функции* сводятся к следующим трем:

- деньги — это счетная единица;
- деньги — это средство обращения;
- деньги — это резервное средство.

Рассмотренные функции объясняют значение и роль денег в экономике¹: они являются незаменимым посредником в обмене, способствуют сокращению транзакционных издержек, выступают в качестве универсального языка любого рынка.

4.3.3. Современные платежные средства

Для осуществления расчетов и платежей в современной экономике принимаются разные символические средства: наличные, безналичные, в том числе электронные деньги; денежные суррогаты; криптовалюта. К наличным деньгам относятся монеты и банкноты. К безналичным средствам — денежные переводы, банковские кредитные и дебетовые карты, а также чеки. К электронным деньгам в нашей стране принято относить «Яндекс. Деньги», PayPal, Qiwi, WebMoney. Отличительная черта последних заключается в том, что они осуществляются не через банковские, а через электронные платежные системы, являющиеся гарантом сохранности финансовых средств².

¹ Можно добавить, что деньги являются инструментом управления жизнью отдельного человека и общества в целом. Роль денег в управлении обществом ярко охарактеризовал герой романа Г. Мопассана «Монт-Ориоль» банкир Андермат, говоря, что «...деньги — это сгусток всех видов деятельности, которые во все времена захватывали и влекли людей: тут и политики, и войны, и дипломатия. Великие битвы нашего времени — это битвы, в которых сражаются деньги».

² В РФ оборот электронных денег частично регулируется Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной систе-

DEF Платежное средство – это законодательно утвержденное средство, выраженное в национальной валюте и принимаемое при оплате товаров и услуг на территории конкретного государства.

Кредитная карта — это кредитный и платежный инструмент, предполагающий комиссию за пользование банковскими деньгами, а дебетовая карта — это платежный и накопительный инструмент с возможностью пассивного дохода.

Кроме того, в качестве средства платежа используются денежные суррогаты, которые строго говоря нельзя называть деньгами или универсальным платежным средством, так как они нелегитимны и принимаются только при оплате товаров и услуг отдельных компаний, например, баллы, мили, бонусы. Иногда эти суррогаты распространяются на несколько компаний, например, программа «Спасибо от Сбербанка».

Криптовалюта — это вид электронных денег, которые производятся по технологии блокчейн (от англ. block — блок, chain — цепочка)¹. Данная технология представляет собой надежный способ хранения информации в цифровом виде (по контрактам, сделкам, протоколам, отчетам), ее особенность состоит в том, что данные по криптоактиву хранятся в электронной сети. Наиболее распространенной криптовалютой является «Биткоин», появившийся в 2009 г. и признанный на сегодняшний день в отдельных передовых странах: США, Великобритания, Нидерланды, Дания, Швеция, Финляндия, Южная Корея и др.

DEF Криптовалюта – это децентрализованная цифровая валюта, реализованная по технологии блокчейн.

Важно заметить, что контроль за криптоактивами ограничен технологически. Сегодня существует более 1000 эмитентов различных криптоактивов (биткоин, ethereum, ripple, dash, monero, litecoin, ethereum classic, NEM, augur и т. д.). Часть расчетных систем

ме» (п. 18–19 ст. 3).

¹ По сути, это криптоактив, выполняющий роль товарных денег.

используют псевдонимы пользователя, часть — ориентирована на полное сохранение анонимности эмитента. Например, расчетная система *Private* основана на передовой криптографии, операции невозможно проследить до инициатора, подпись распределена между большим количеством людей (*Dash*, *Monero*, *Zcash*). Расчетная система *Public* работает по принципу: «вас никто не знает, но сумму можно проследить», операции прослеживаются до IP-адреса (биткойн, эфир (*ethereum*) и др.). Криптовалюта благодаря прозрачности транзакций позволяет решать проблемы с коррупцией на разных уровнях, поэтому во многих странах обсуждается возможность создания национальной криптовалюты, в том числе и в России.

4.3.4. Свойства денег

Современные фиатные деньги обладают рядом свойств. Среди них важнейшими являются свойства ликвидности, фидуциарности и изменения ценности во времени.

Под ликвидностью денег (от англ. «liquid» — жидкий, текучий) понимается их способность быстро и без потерь обмениваться на товары и услуги.

DEF

Ликвидность — это характеристика актива, предполагающая быстрый и без издержек обмен на реальный или финансовый актив. Также под ликвидностью понимается способность превращаться в законное платежное средство.

Только наличные деньги характеризуются абсолютной ликвидностью: по мере удаления от наличной формы ликвидность денег уменьшается. Так деньги, размещенные на сберегательном депозите, гораздо менее ликвидны денег на дебетовой банковской карте. Ликвидность лежит в основе способа измерения и структурирования денег. Вся денежная масса представлена активной (деньги, обслуживающие хозяйственный оборот) и пассивной (накопления, остатки на расчетных, сберегательных, накопительных счетах, являющиеся потенциальными платежными средствами) частями. Поэтому пассивную часть иногда называют *квазиденьгами*.

В зависимости от уменьшения такого качества как ликвидность, для характеристики денежного обращения используют четыре группы денежных активов, называемых денежными агре-

гатами. *Принцип агрегирования* предполагает, что каждый предвудущий является составной частью последующего денежного агрегата, а в совокупности они называются *денежная масса*.

Структура денежной массы постоянно меняется. При этом государство, обладая монополией на эмиссию денег, способно регулировать их предложение — то есть осуществлять *денежную или монетарную политику*.

Роль денег в современном мире усложняется и вызывает к жизни другое важное свойство современных денег. Оно связано с понятием *фидуциарности* — доверия между экономическими агентами, социальными слоями, группами и государством. Средством обеспечения современных денег является не золото, а хозяйственная практика правительства по организации повседневной практики расчетов на всех уровнях. Также таким средством обеспечения современных денег является проект общества, который государство предлагает своим гражданам в виде структурной, пенсионной, налоговой, социальной политики. В этой связи роль и назначение денежной политики в современном мире — это поддержание социального доверия в длительной перспективе. Высокофидуциарные деньги являются более качественным товаром как на внутреннем, так и на международном валютном рынке. Они обеспечивают успех в экономическом развитии государства и имеют большой шанс стать или закрепить позиции в качестве мировой резервной валюты.

Изменение ценности денег во времени является неотъемлемым свойством современных фиатных денег. Постоянное расширение производства, увеличение товарной массы и стимулирование потребления предполагает соответствующее количественное обеспечение деньгами. Со временем это приводит к инфляции и снижению покупательной способности денег. Именно поэтому деньги обладают свойством терять свою ценность с течением времени. В соответствии с этим свойством ценность сегодняшних денег всегда выше тех, которые будут получены в будущем. В этой связи государство во многих странах проводит индексацию фиксированных доходов и трансфертов. Кроме того, в зависимости от горизонта планирования деловых отношений банки страхуются дифференцированными процентными ставками в зависимости от длительности кредитного договора, а бизнес практикует индексацию договоров или уход в заведомо стабильные валюты при заключении долгосрочных контрактов.

Очевидно, что феномен денег в современном мире выходит за границы собственно экономического анализа. Деньги оказываются

частично перегруженными такими свойствами, которые являются нехарактерными для их товарного варианта. Речь идет о возможности воздействия на экономические предпочтения и решения не только отдельных индивидов, но и государств по поводу предпочтения или отказа от ликвидности, выбора тактики и стратегии развития, а также расширения границ рыночных отношений в зоны традиционно этической, культурной, семейной ответственности.

4.4. КАПИТАЛ: РЕСУРС И ЦЕННОСТЬ

Капитал — ключевое понятие экономических отношений и, безусловно, особая ценность в рыночной экономике. Заработать и приумножить свой собственный капитал — это нормальная цель любого рыночного агента. Какую-бы проблему в экономике мы не рассматривали, она так или иначе связана с капиталом. Из предыдущего материала мы уже знаем, что капитал является одним из факторов производства, или экономических ресурсов. Действительно, без стартового капитала невозможно начинать бизнес. При этом загадка капитала состоит не в том, что он является главным ресурсом, а в том, что это понятие многозначно и многофункционально. О капитале говорят не только как о факторе производства (физическом, финансовом или человеческом капитале), но и в совершенно другом смысле, когда мы говорим о своем богатстве и накоплениях (включая пенсионный капитал), о крупной сумме денег, о больших денежных потоках из одной страны в другую, упоминая о собственном или заемном капитале, иностранном капитале, а также — вывозе капитала из страны или его бегстве). В силу своей многозначности понятие капитал может характеризовать не только экономический ресурс, работающий источник дохода, но и основной мотив любой рыночной деятельности.

Поскольку понятие капитал характеризует поведение всех экономических агентов, постольку он изучается на уровне индивида, фирмы и государства. На уровне индивида, с точки зрения капитала, прежде всего, имеет значение ведение личного бюджета. Грамотное управление своими доходами и расходами — фундаментальная основа для создания собственного капитала. Но если индивид задумал открыть собственное дело, то ему понадобится стартовый капитал, который может быть и собственным, привле-

ченным и заемным¹. На уровне *фирмы*, как правило, речь идет о привлечении капитала в серьезный бизнес, величине капитала компании, акционерном капитале, оценке бизнеса, окупаемости капитала, его обороте и т.д. (см. 7.5; 7.8; 8.2). На уровне *государства* речь идет о национальном и иностранном капитале, т.е., о тех деньгах, которые инвестируются в крупные проекты и пересекают границы. Вывоз национального капитала из страны в больших объемах свидетельствует о плохом инвестиционном климате и других экономических проблемах (см. 14.5).

Природа и функции капитала на протяжении многих лет изучались представителями разных экономических школ, особое внимание этой категории уделяли классики политической экономии, пытаясь понять процесс накопления и обогащения.

Само слово *capitalis* в переводе с латинского языка означает главный. По сути, это означает, что без капитала нельзя осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность и наращивать богатство. Капитал является важным фактором производства, обязательным элементом рыночных отношений, главным объектом рынка капитала и как будет показано в последующих главах — важной характеристикой деятельности компании.

Довольно распространенной сегодня является трактовка капитала в широком, и узком смысле слова, но к такому пониманию экономисты пришли не сразу.

DEF *В широком смысле* — капитал означает некую ценность, приносящую владельцу постоянный поток дохода, то есть все, что способно приносить доход, независимо от того, выступает эта ценность в виде средств производства, например, в виде земли (реальный капитал), денег и ценных бумаг (денежный, акционерный, венчурный капитал) или физических и умственных способностей работника (человеческий капитал).

DEF *В узком смысле* — капитал — это активы фирмы, то есть вложенные в бизнес деньги (источник дохода) в виде конкретных средств производства (орудий и предметов труда), необходимых для предпринимательской деятельности.

¹ Заемный капитал предполагает возврат ссуды с уплатой процентов, привлеченный не предполагает возврата ссуды, но предусматривает участие в результатах бизнеса.

Первый научный анализ капитала проведен много лет назад Лукой Пачоли¹, итальянским исследователем, которого считают основателем бухгалтерского учета. Он сформулировал *три правила* успешного бизнеса:

- имущественный комплекс (наличие денег и других ценностей);
- резерв квалификации (умение вести учетные книги и быстро считать);
- способность хозяйствующего субъекта осуществлять учет своей деятельности.

Тем самым были заложены основы понимания капитала в узком смысле — подхода, получившего название *производственного*. С появлением первых экономических школ (см. 1.3.) постепенно расширяется представление о категории капитал. Так, меркантилисты внимательно изучали купеческий, или торговый капитал², который функционировал в сфере обращения, поскольку в нач. XVII в. именно внешняя торговля служила основным источником богатства. По мере превращения продуктов труда в товары, а товаров в деньги, последние начинают приобретать функции капитала, создавая предпосылки для появления новых его форм (ростовщического и промышленного).

Физиократы признавали только производительную форму капитала. Франсуа Кенэ, например, полагал, что капитал («ежегодные и первоначальные авансы») — это вещество, материя, необходимая для процесса производства товаров, причем только в сфере сельского хозяйства.

Основатель английской классической школы политической экономии Адам Смит рассматривал капитал в качестве решающего фактора богатства народов среди других факторов производства, отождествляя его с конкретными вещами, то есть со средствами производства³. Фактически он оценивал капитал как запас благ, от использования которых владелец получает доход. При этом исследователь выделял две причины накопления капитала. *Первая* — бережливость, поскольку полагал, что именно береж-

¹ Трактат «О счетах и записях» (1494, Венеция) Пачоли Л. посвящен способам составления книги учета капитала в хозяйственной жизни компании.

² Купеческий капитал является первой исторической формой капитала наряду с промышленным и ростовщическим.

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо. 2016.

ливость, а не трудолюбие является непосредственной причиной возрастания богатства. *Вторая* — доля работников, занятых производительным трудом. Анализируя роль главной категории рынка в приумножении богатства, он, вместе с тем, не смог понять, что капитал как средство производства и капитал как нечто, приносящее прибыль, — совсем не одно и то же.

Фундаментальное исследование капитала представлено в четырех томах одноименного произведения К.Маркса «Капитал» (1867). Ему удалось доказать, что капитал — не просто ресурс, а ресурс, способный увеличивать благосостояние его владельца. Он был убежден в том, что деньги с течением времени превращаются в капитал. Главным условием превращения денег в капитал является возможность владельца денег найти на рынке особый товар, который способен создавать новую стоимость, причем большую, чем он сам имеет, то есть найти свободного (не имеющего своих средств производства) работника и его способность к труду (рабочую силу). Тем самым исследователь приходит к новому пониманию категории капитал.



Капитал — это стоимость, приносящая прибавочную стоимость, или самовозрастающая стоимость, выражающая отношения между собственником капитала и наемным работником.

К.Маркс рассматривал капитал не просто как ценность или вещь, пребывающую в покое, а как вещь, пребывающую в движении. Чем быстрее оборачивается капитал, тем больше прибыли он приносит его владельцу. В своем исследовании он замечает, что деньги сами по себе не являются капиталом и могут стать таковым только при определенных условиях. Не случайно и сегодня мы говорим о том, что деньги должны работать, то есть приносить дополнительный доход в качестве актива. Определяя *сущность капитала*, исследователь особо подчеркивал четыре важные характеристики денег, превращающие их в капитал. *Во-первых*, капитал — это некое благо (ценность, стоимость), которая может быть использована в хозяйственной деятельности; как таковая ценность представляет условие зарождения капитала; *во-вторых*, капитал — это не просто стоимость, а авансируемая стоимость (средства авансируются в бизнес на свой страх и риск); *в-третьих*, капитал — это самовозрастающая стоимость (если

авансируемая стоимость не возрастает, то есть не создает прибавочную стоимость, то эта ценность не является капиталом); наконец, в-четвертых, и это особенно важно, капитал — это движущаяся стоимость (скорость оборота капитала обратно пропорциональна его объему для достижения поставленной цели).

NBI Четыре признака капитала: стоимость, авансирование, самовозрастание, движение.

Рассмотрим, каким образом осуществляется это движение. Капитал выступает в трех основных формах: денежной (Д), товарной (Т) и производительной (П). Меняя форму, капитал осуществляет так называемый «кругооборот»: $Д - Т - Д'$. С учетом фазы производства формула оборота капитала выглядит следующим образом: $Д - Т...П...Т - Д'$. Проходя через три функциональные формы, авансируемый капитал возвращается в исходную денежную форму, но уже с определенным приращением (с прибавочной стоимостью): во время процесса производства (П) создается большая стоимость (T'), реализация которой обеспечивает собственнику производства приращение денежной суммы ($Д'$). Это означает, что в результате реализации созданного товара к нему возвращается денег больше, чем он вложил в дело. Прибавочную стоимость, по мнению исследователя, в условиях рыночного производства создает наемный рабочий, который работает на владельца капитала. Само движение капитала насчитывает несколько оборотов, поскольку он постоянно находится в движении. Множество кругооборотов образует процесс, который называется «оборот капитала». Этот процесс начинается с авансирования финансовых ресурсов в бизнес (капитал в денежной форме) и заканчивается также денежной формой после реализации товаров или услуг, принося в форме денежного капитала больше, чем было авансировано ($Д'$). В современной практике предприниматели также говорят об обороте капитала и сроках его окупаемости.

Не углубляясь во все тонкости теории К. Маркса, заметим, что капитал в его понимании — это определенная форма общественных отношений, которые сопровождают процесс производства, или труда. Создание экономических благ представляется как процесс взаимодействия различных частей капитала (постоянного и переменного капитала). Средства производства (вещные факторы производства) принимают форму постоянного капитала. Наемные работники (личные факторы производства) — форму переменного капитала. Чтобы функционировала рабочая сила,

создающая прибавочную стоимость, необходимо авансировать постоянный капитал.

В современной экономической литературе понятие капитал активно используется при рассмотрении самых разных проблем экономических агентов: и для характеристики процесса управления активами фирмы, и для исследования финансовых рынков (рынка капитала) с целью инвестирования свободных средств, и для анализа денежных ресурсов организаций (собственный капитал, привлеченный, заемный), и для выявления специфики деятельности венчурных компаний (венчурный капитал) и для обозначения проблемы дефицита источников финансирования предпринимательской деятельности вследствие активной миграции финансовых ресурсов в другие страны (миграция капитала, вывоз и бегство капитала). В этой связи к понятию капитал мы еще вернемся в последующих главах для более детального рассмотрения.

Выводы

- Рынок — это эффективный механизм координации взаимного удовлетворения интересов продавцов и покупателей товара.
- Для организации бесперебойной торговли рынок призван осуществлять большую работу, которая заключается в выполнении им следующих функций: ценообразующей, информационной, посреднической, санирующей и регулирующей.
- Общество потребления — совокупность общественных отношений в условиях искусственно созданного и стимулируемого потребления. Эти отношения характеризуются навязыванием стандартов, погоней за новинками, ажиотажным потреблением на фоне скидок и ослаблением духовных потребностей людей.
- Товар и услуга — это экономические блага, которые находятся в ограниченном количестве, поэтому покупаются и продаются. Они отличаются не только по свойствам, но и по своей сути: товаром в полном смысле слова не может быть медицинская помощь, образование в силу невозможности стандартизации условий ее оказания и результатов ее воздействия на индивида.
- Деньги выполняют пять важных функций в экономике любого государства, однако не выполнение ими функции средства платежа может привести к ситуации массовых неплатежей и экономического кризиса.
- Капитал — сложное и многозначное понятие. Это фактор производства, обязательный элемент рыночных отношений, главный объект рынка капитала и важная характеристика как

развития отдельной компании, так и экономики в целом. В соответствии с *широкой трактовкой* капитал — это любая ценность, способная обеспечивать владельцу поток дохода. В соответствии с *узкой трактовкой* капитал — это активы фирмы, то есть вложенный в бизнес источник дохода в виде конкретных факторов производства (орудий и предметов труда), необходимых для производства товаров или услуг.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные экономические функции рынка?
2. В чем основное отличие свободного блага от экономического блага?
3. Правильно ли на Ваш взгляд считать образование услугой?
4. От чего зависит цена товара или услуги?
5. В чем проявляется потребительская ценность блага?
6. Как можно противостоять зависимости от ценностей общества потребления? Какие страны демонстрируют успешные примеры в этом смысле?
7. Назовите классические и современные функции денег
8. Что такое ликвидность?
9. Что такое фидуциарность денег?
10. Почему деньги теряют ценность с течением времени?
11. Назовите основные формы капитала.
12. Капитал — это вещь, деньги или общественное отношение?

Литература

- Бодрийяр Ж. Общество потребления. М.: Республика, 2006.
- Гаврилова В. Е. Деньги как исторически первый экономический институт // Экономические науки, 2009, № 57.
- Гаврилова В. Е., Алешковский И. А. Глобальные технологии производства частных денег // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2018, № 1.
- Гильфердинг Р. Финансовый капитал: Новейшая фаза в развитии капитализма. Пер. с нем. И. И. Скворцова-Степанова. — М.: URSS: КД Либроком, 2017. — 480 с.
- Зарубина Н. Н. Деньги как социокультурный феномен. М.: «Анкил», 2011.
- Камаев В. Д. Экономическая теория. Краткий курс: учебник. — 4-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2010.
- Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 23, 24.
- Мейсон П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. — М: Ад Маргинем, 2016.

- Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. М. 2004.
- Минз Г. Деньги и власть. История бизнеса. М.: «ИК Аналитика», 2002.
- Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник / Р. М. Нуреев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2014.
- Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс. 2015.
- Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса / Под ред. Н. А. Цаголова. — М.: Экономика. 1983.
- Хайлбронер Роберт Л. Философы от мира сего. Пер. с англ. И. Файбисовича. — М.: Издательство АСТ: CORPUS, 2016.
- Шарден П. Феномен человека. Главная редакция изданий для зарубежных стран. М.: Изд. Наука, 1987.
- Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятия. М.: Инфра-М. 2012.
- Эргман Г. Капитал с нуля, или путь к собственной финансовой свободе в России. М.: НТТПрогресс. 2007.

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

5.1. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

В условиях рыночной экономики координация действий производителей и потребителей осуществляется посредством рыночного ценообразования. Процесс ценообразования осуществляется на основе рыночного механизма, под которым и следует понимать стихийный способ координации деятельности экономических агентов. Рассмотрим из чего состоит рыночный механизм и как он работает в реальных условиях. Основными элементами рыночного механизма являются: спрос, предложение, цена и конкуренция.

NB! Элементы рыночного механизма — спрос (D), предложение (S), цена (P) и конкуренция (C).

Спрос (demand, D) — это количество благ, которые готовы (то есть хотят и могут) купить потребители при заданном уровне цен в определенный период времени. Иначе говоря — это количество товаров, на которое предъявлен реальный спрос. Это понятие отражает не просто потребность покупателей в каком-либо товаре, а потребность, за удовлетворение которой они могут и готовы заплатить. Например, человек может очень хотеть автомобиль марки Bentley или полететь на Луну, но если у него нет финансовой возможности, то это никак не отразится на величине спроса на Bentley и на услуги организации частных полетов на Луну.

Другими словами, спрос — это подтвержденное платежеспособностью потребителя желание купить товар (услугу).

Предложение (supply, S) — это совокупность благ, которые производители готовы продать покупателям при сложившемся уровне цен в определенный период времени. «Готовы» в данном случае означает, что товары уже произведены и доставлены в магазин, либо находятся в пути. В отличие от спроса, предложение определяется издержками, которые продавцы несут в связи с производством товаров и услуг. Если цена отклонилась от равновесия и не превышает издержки, производитель может придержать созданную продукцию на складе, ожидая лучшей конъюнктуры.

Но если издержки длительное время остаются выше рыночной цены и не окупаются, производство товара становится не выгодным, и производитель покидает рынок. Соответственно, чем выше цена, тем большее количество товара продавцы готовы поставлять на рынок.

Не менее важным элементом рыночного механизма является *цена*. Представляя денежное выражение стоимости того или иного товара, цена на товар определяется в результате взаимодействия интересов производителя и потребителя, которое иллюстрируется на графике пересечением кривых спроса и предложения. При этом цена несет важную информацию для агентов рынка, сигнализируя о том, что можно увеличивать, или сокращать продажи (в случае поведения производителя), либо увеличивать, или сокращать покупки (в случае поведения потребителя).

Пример: если цена на нефть на мировом рынке увеличивается — это сигнал для производителей увеличивать добычу и производство нефти, а если цена падает — сигнал для сокращения производства или замораживания тех видов добычи нефти, которые характеризуются высокими издержками.

Особым элементом рыночного механизма выступает *конкуренция*, которая характеризует столкновение интересов экономических агентов на рынках.

DEF

Конкуренция представляет собой соперничество экономических агентов за наиболее выгодные условия хозяйствования или заключения сделок.

Это объективно существующая сила, обеспечивающая в условиях ограниченности ресурсов установление справедливой цены, достижение рыночного равновесия и эффективное распределение ресурсов между собственниками. Она возникает в случае, когда несколько (или хотя бы два) экономических агентов стремятся к достижению одинаковых целей. При этом нередко достижение цели одним из них является причиной не достижения своих целей другими субъектами. В условиях рыночной экономики целью экономических агентов является получение максимально возможной доли рынка и максимизация прибыли, либо — максимизация удовлетворения потребности.

Конкуренция может развиваться со стороны производителей, потребителей, или между производителями и потребителями. В случае, если цена повышается, спрос сокращается, образуется профицит (перепроизводство товаров), в результате чего обостряется конкуренция между производителями, которая оказывает понижающее давление на цену. В конкуренции производителей выигрывает тот, кто может продать товар дешевле и в большем количестве, то есть — производитель с более низкими издержками производства.

В случае, если цена падает, спрос увеличивается, то на рынке образуется дефицит и обостряется конкуренция между потребителями, которая оказывает, напротив, повышающее воздействие на цену. В конкуренции потребителей выигрывает тот, кто может себе позволить купить товар дороже и в большем количестве, то есть — потребитель с наиболее высоким доходом. Таким образом, в результате изменения цены и действия конкуренции уравниваются интересы экономических агентов.

5.2. ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА

Спрос может изменяться в результате действия разных факторов. Обратная зависимость величины спроса от изменения цены характеризует закон спроса: чем выше цена, тем меньше величина спроса на продукт. Изменение величины спроса происходит в результате действия ценового фактора спроса.

NB! Закон спроса — это обратная зависимость между ценой на товар и его количеством, которое готовы купить потребители.

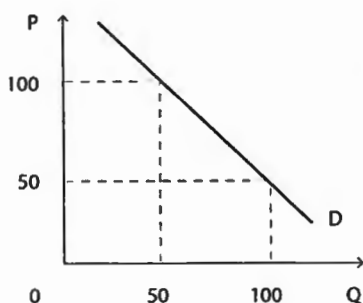


Рис. 5.1. Графическая интерпретация закона спроса

Графически закон спроса может быть представлен в виде кривой с отрицательным наклоном, в системе координат, где по вертикальной оси отображаются значения цены, а по горизонтальной — количество покупок. Двигаясь по кривой спроса, можно увидеть, сколько товара готовы купить потребители при определенной цене (рис. 5.1).

При этом следует иметь в виду, что готовность потребителей купить товар в определенном количестве зависит не только от цены. Эта готовность во многом определяется другими факторами спроса, которые получили название «неценовые».

NB! Неценовые факторы спроса — это факторы, влияющие на объем спроса, независимо от изменения цены. К ним относятся:

- численность и структура населения
- цены на комплементарные товары
- цены на товары-субституты
- вкусы и предпочтения потребителей
- доходы потребителей
- ожидания потребителей: инфляционные, изменения дохода, дефицита

На практике спрос формируется под воздействием всех факторов: как ценовых, так и неценовых. Посмотрим, как он изменяется. Согласно закону спроса с ростом цен количество товаров, на которые предъявляется спрос, сокращается. Такая связь характерна для подавляющего большинства товаров, в соответствии с которой функция спроса имеет вид обратной зависимости и выражается следующей формулой:

$$Q_d = a - b \times P,$$

где: Q_d — величина спроса, P — цена, a и b — коэффициенты, отражающие изменение всех остальных неценовых факторов спроса (a — влияет на сдвиг кривой и показывает минимальный объем спроса, независимого от уровня цены; b — влияет на наклон, а также на степень реакции величины спроса на изменение цены, которая называется «эластичностью спроса по цене»).

На отрицательный наклон графика указывает знак «минус» перед b . На рис. 5.1 видно, что с увеличением цены количество товаров, которое хотят купить потребители, сокращается. Действие ценового фактора можно показать движением по графику спроса вверх, когда цена за единицу продукции растет, или вниз, когда цена падает. Закон спроса фиксирует величину спроса на товар.

Важно понимать взаимосвязь понятия «величина спроса» с понятием «объем спроса». Если мы употребляем понятие «спрос», то речь идет о наличии зависимости между ценой и количеством покупаемого товара. Она, в соответствии с законом спроса, у всех нормальных товаров обратная, однако характеристики этой зависимости могут быть разными.

Пример: при цене 10 руб. за килограмм потребители покупают 50 кг яблок, а бананов при той же цене — только 30 кг. При снижении цены на 2 руб., объем покупок яблок возрастает на 10 кг, а объем покупок бананов на 20 кг. Налицо обратная зависимость величины спроса от цены, однако характеристики этих зависимостей различны. Совокупность этих характеристик есть спрос на какой-то конкретный товар. А вот значение 50 кг яблок, которое покупается при цене 10 руб. — это величина спроса на яблоки при цене 10 руб.

Иначе говоря, под величиной спроса следует понимать одно конкретное значение функции спроса, соответствующее конкретному значению ее аргумента — цены.

В отличие от величины спроса, объем спроса — это совокупность всех величин спроса, каждая из которых соответствует своему значению цены. Движение вдоль по кривой спроса — это переход от одного значения к другому в соответствии с конъюнктурой рынка. Сам же спрос, как функция от цены, остается неизменным. Однако, изменение объема покупок может происходить и при неизменной цене, и быть связано с воздействием других неценовых факторов. В этом случае мы имеем дело с изменением самого спроса, или его характера, которое выражается в изменении его объема. В результате изменяется зависимость, описывающая функцию от цены.

Пример: если вдруг при все том же снижении цены на яблоки на 2 руб. объем покупок возрастет не на 10 кг, а на 20 кг — это будет говорить нам о том, что зависимость объема покупок от цены изменилась, покупатели стали более чувствительны к изменению цены на яблоки.

Иными словами, изменение величины спроса — это изменение значения функции, которое является следствием изменения значения ее аргумента — цены; а изменение объема спроса — изменение самой функции, которое обычно связано с действием неценовых факторов. Графически изменение величины спроса — можно показать переходом от одной точки на кривой спроса к другой, а изменение объема спроса — изменением вида или положения кривой спроса относительно осей координат. Например, увеличение численности населения будет расширять спрос, что выразится в сдвиге кривой вправо (см. рис. 5.2а), так как при том же значении цены величина спроса будет расти. Напротив, снижение цен на товары-заменители будет, наоборот, сокращать спрос, так как покупатели будут выбирать более дешевые варианты удовле-

творить свою потребность. Кривая спроса в этом случае сдвинется влево (см. рис. 5.2 б).

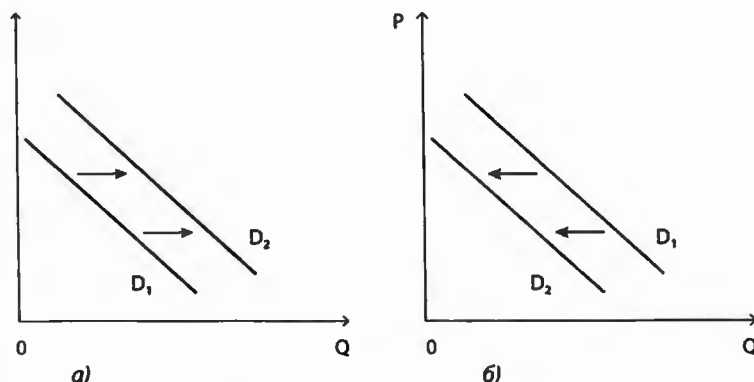


Рис. 5.2 а; б. Сдвиг кривой спроса: а) вправо, б) влево

Вид кривой спроса и обратная зависимость закона спроса объясняются двумя эффектами: эффектом дохода и эффектом замещения.

Эффект дохода заключается в том, что при снижении цены на товар, возможности потребителя расширяются и он может позволить себе купить больше товара в рамках получаемого дохода.

Эффект замещения проявляется тогда, когда снижение цены на товар делает его более доступным относительно других товаров, и он начинает увеличивать его потребление, замещая им аналогичные, но более дорогие товары в корзине своего потребления.

Изучая спрос, исследователи анализируют степень его зависимости от действия разных факторов. Главным из них является изменение цены. В этой связи важно понимать, что представляет собой эластичность спроса по цене. Она показывает чувствительность спроса к изменению цены.

DEF

Эластичность спроса по цене – мера реагирования величины спроса на изменение цены.

Другими словами, эластичность спроса определяет то, насколько сильно выбор потребителями этого товара зависит от его цены.

Соответственно, рассчитывается этот показатель как отношение изменения величины спроса (в процентах) к изменению цены (в процентах) по формуле:

$$Ed = \Delta Q / Q : \Delta P / P,$$

где Ed — эластичность спроса по цене; Q — количество товара; P — цена на товар.

В случае, когда изменение цены влечет за собой еще большее изменение величины спроса, спрос называют эластичным. При этом значение коэффициента эластичности оказывается больше единицы ($E > 1$), а угол наклона кривой спроса относительно горизонтальной оси координат меньше 45 градусов. (см. рис. 5.3 а).

Если же изменение цены влечет за собой меньшее изменение величины спроса, то тогда есть все основания говорить о неэластичном спросе ($E < 1$), которому соответствует другой наклон кривой — больше 45 градусов (см. рис. 5.3 б).

На практике редко встречаются ситуации, когда цена и величина спроса изменяются пропорционально ($E = 1$). В этом случае спрос имеет единичную эластичность, и кривая спроса имеет наклон в 45 градусов (см. рис. 5.3 в).

На рис. 5.3 а видно, что изменение цены ΔP меньше изменения спроса ΔQ , тогда как при неэластичном спросе (рис. 5.3 б) аналогичное изменение цены приводит к меньшему изменению спроса ΔQ (см. рис. 5.3 а, 5.3 б, 5.3 в).

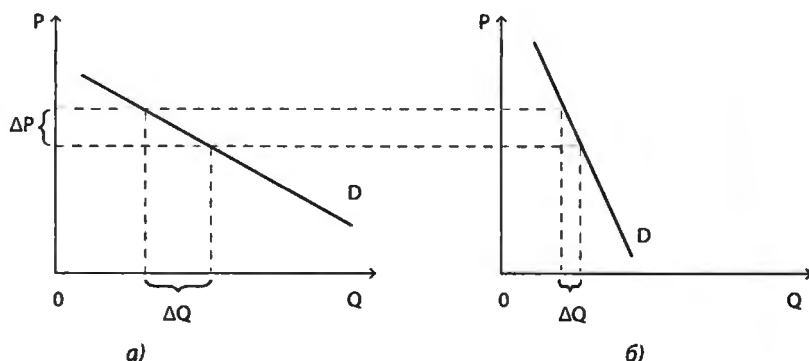


Рис. 5.3 а; б. Графики: а) эластичного спроса, б) неэластичного спроса

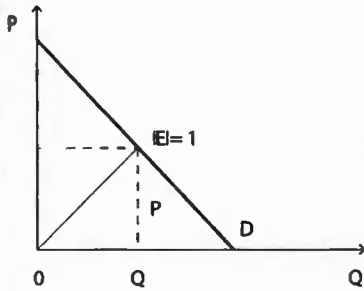


Рис. 5.3 в. Единичная эластичность спроса по цене

Кроме того, можно говорить о случаях совершенной эластичности и совершенной неэластичности спроса. *Совершенная неэластичность спроса* означает, что величина спроса остается неизменной при любой цене. В этом случае график спроса имеет вид вертикальной линии. При *совершенной эластичности спроса* даже незначительное изменение цены ведет к снижению величины спроса до нуля, а график спроса имеет вид вертикальной линии.

Степень эластичности спроса зависит от ряда факторов: значимость товара, время на принятие решений, наличие товаров-субститутов, доля расходов на товар в бюджете потребителя.

Значимость товара для потребителя характеризует степень зависимости спроса от цены: спрос на товары первой необходимости, как правило, менее эластичен по цене, а спрос на предметы роскоши — эластичен. *Время* имеет значение для принятия решений: чем больше времени, тем ниже ценовая эластичность спроса. Наличие *товаров-субститутов* повышает эластичность спроса по цене. *Доля расходов на товар в бюджете потребителя* имеет следующее значение: чем она больше, тем выше эластичность спроса по цене, и наоборот.

Следует заметить, что помимо нормальных товаров, спрос на которые описывается отрицательной зависимостью величины спроса от цены, существуют группы товаров, спрос на которые, в силу ряда факторов, характеризуется прямой зависимостью. Это так называемые «исключения из закона спроса», к основным из которых отнесены: «*товары Гиффена*», «*эффект Веблена*» и «*эффект сноба*».

Товары Гиффена — это товары низкого качества, обладающие низкой потребительской ценностью, которые покупаются в основном потребителями с низким доходом. При увеличении цен на такие товары величина спроса не снижается, а, наоборот, растет. Так как они занимают большую долю в структуре потребления семей с низким доходом, то для того, чтобы поддерживать этот объем потребления в случае роста цен, семьям приходится отказываться от потребления более дорогих продуктов (например, мяса, которое и так покупается мало и не часто).

Эффект Веблена описывает спрос на товары, демонстрирующие престиж и высокий социальный статус их потребителей. В основном к этой группе товаров относятся предметы роскоши. Соответственно, высокая цена этих товаров приводит к увеличению спроса на них.

Эффект сноба описывает спрос на товары, мотив потребления которых связан с желанием потребителя продемонстрировать свою исключительность. В этом случае, выбор может быть осуществлен в пользу более дорогого, но менее востребованного массовым потребителем товара. В этом случае, зависимость величины спроса от цены чаще всего прямая.

5.3. ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Зависимость между уровнем цен на рынке и количеством товаров, которое производители готовы предложить при данном уровне цен в определенный период времени характеризует закон предложения. Он показывает динамику предложения в результате действия именно *ценового фактора*.

DEF

Закон предложения – прямая зависимость между ценой и количеством товара, которое готовы предложить производители в определенный период времени.

Это означает, что при росте уровня цен будет расти и количество предлагаемых для покупки товаров, при условии, что все остальные факторы, влияющие на решения производителей об объемах производства, останутся неизменными.

В этой связи следует различать ценовые и неценовые факторы предложения. К ценовым факторам относится изменение цен на товар. К неценовым факторам относятся все факторы, способные повлиять на объем предложения, при неизменной цене.

NB!

К неценовым факторам предложения относятся:

- количество производителей на рынке
- цены на ресурсы
- технологии производства
- налогообложение и льготы
- цены товаров-заменителей
- инфляционные ожидания

Прямая зависимость величины предложения от изменения цены объясняется тем, что производители будут склонны увеличивать производство при росте предельной выгоды от продажи (т. е. продаже дополнительной единицы продукции), так как предельные затраты имеют свойство возрастать. Увеличение продаж, сопровождается, как правило, ростом издержек и предполагает увеличение цен. Функция предложения имеет вид прямой зависимости и выражается следующей формулой:

$$Q_s = a + b \times P,$$

где: Q_s — величина предложения, P — цена, a и b — коэффициенты, отражающие изменение всех остальных неценовых факторов предложения.

Кривая предложения представлена на графике ниже и имеет положительный наклон (см. рис. 5.4 а).

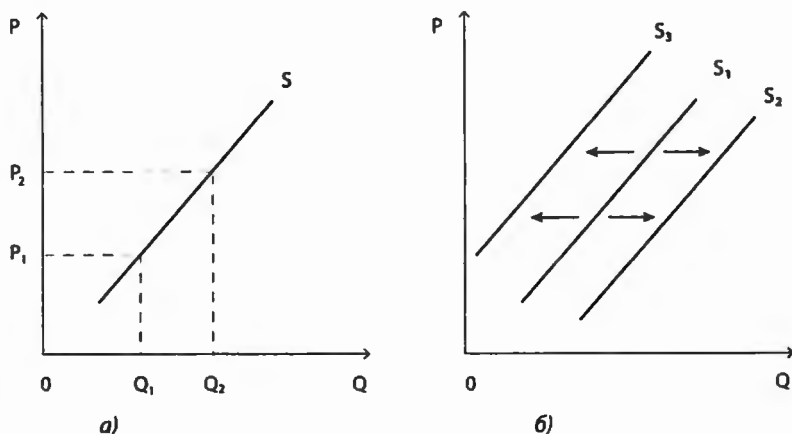


Рис 5.4 а; б. а) Графическая интерпретация закона предложения, б) Сдвиг кривой предложения

Как и в случае со спросом, влияние цены и неценовых факторов по-разному отражается на положении графика предложения. Если изменяется цена, то изменение величины предложения можно показать движением вдоль кривой предложения: цена растет, увеличивается значение количества товаров. Это означает, что изменяется только *величина предложения*, отражая действие закона предложения.

В случае, когда действуют другие факторы предложения (неценовые), то происходит изменение параметров зависимости (цены и величины S), изменяется функция предложения, в результате чего меняется объем предложения и кривая сдвигается вправо или влево. Например, при увеличении количества производителей в отрасли объем их совокупного предложения возрастет, то есть при тех же ценах будет предложено больше товаров. Соответственно, графически это выразится в сдвиге кривой предложения вправо от S_1 до S_2 (см. рис. 5.4б). Если же вдруг произойдет повышение цен на электроэнергию или вырастут ставки налогов, взимаемых с производителей, это увеличит их издержки и при том же уровне цен продавцы будут предлагать на рынок меньший объем продукции, а кривая предложения сдвинется влево от S_1 к S_3 (см. рис. 5.4б).

Функция предложения аналогично функции спроса может в разной степени реагировать на изменение цены, то есть может иметь различную эластичность.

DEF

Эластичность предложения по цене – мера реагирования величины предложения в зависимости от изменения цены.

Эластичность предложения по цене выражается как отношение процентного изменения величины предложения к процентному изменению цены по формуле:

$$Es = \Delta Q / Q : \Delta P / P,$$

где: Es — ценовая эластичность предложения; Q — количество товара; P — цена на товар.

Когда изменения цены и предложения равны, имеет место единичная эластичность предложения ($E=1$), и график предложения имеет угол наклона в 45 градусов. На рис. 5.5 представлены разные случаи эластичности, предложение с единичной эластичностью обозначено S_0 .

В случае, когда $E < 1$, предложение считается неэластичным (цена изменяется в большей степени, чем величина предложения), и график предложения имеет угол наклона больше 45 градусов. На рис. 5.5 неэластичное предложение обозначено S_1 .

В случае, когда $E > 1$ — предложение считается эластичным (цена изменяется в меньшей степени, чем величина предложения),

и график предложения имеет угол наклона меньше 45. на рис. 5.5 эластичное предложение обозначено S_2 .

Таким образом, графически эластичность можно показать разным углом наклона кривой предложения, что соответствует коэффициенту b .

Эластичность предложения изучается и по другим факторам, влияющим на объемы предложения. В целом, теория эластичности позволяет принимать правильные решения, связанные с эффективным распределением ресурсов.

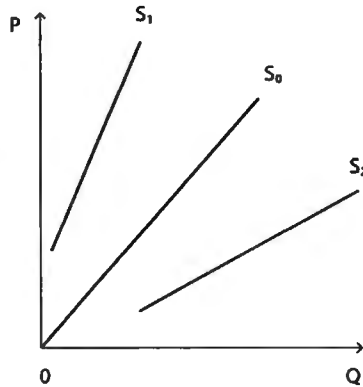


Рис. 5.5. Эластичное S_2 , неэластичное предложение S_1 и единичная эластичность предложения по цене S_0

5.4. РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Завершающей характеристикой рыночного механизма является рыночное равновесие, то есть та цель, к которой стремятся участники рыночных отношений, заключающих сделки по купле-продаже, договариваясь о цене. Именно рыночное равновесие характеризует баланс достаточно противоречивых интересов потребителей и производителей, взаимодействующих на рынках товаров и услуг.

DEF

Рыночное равновесие – состояние рынка, при котором спрос равен объему предложения.

Равновесное состояние рынка — это его состояние, когда при заданном уровне цены количество товара, которое хотят купить покупатели равно количеству товара, которое готовы предложить производители. Значения цены и количества товара в этом случае также называют равновесными. При таком состоянии рынка не возникает ни излишков непроданного товара, ни его дефицита.

Это означает, что рыночное равновесие имеет два основных параметра — равновесную цену и равновесное количество товара. Графически равновесие соответствует точке пересечения графиков

спроса и предложения, координаты которой и являются параметрами равновесия (см. рис. 5.6 а).

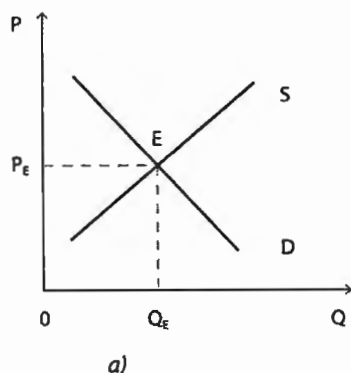


Рис. 5.6 а. Рыночное равновесие

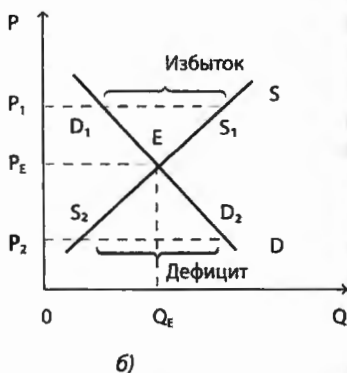


Рис. 5.6 б. Избыток и дефицит товара

Важно понимать, что рыночное равновесие характеризуется не арифметическим равенством количества покупок количеству продаж (такое равенство существует при любой цене). Главным в действии рыночного механизма является то, что при равновесии намерения продавцов и покупателей по покупке-продаже определенного объема продукции совпадают, то есть — нет излишков непроданной продукции и нет неудовлетворенных запросов. Такое состояние рынка считается стабильным, практика показывает, что такое состояние рынка является скорее абстракцией, чем реальностью. В реальных условиях на спрос и предложение непрерывно воздействуют многочисленные неценовые факторы, подталкивая цену к повышению или понижению.

Посмотрим, как работает механизм равновесной цены, координируя действия участников рынка. При цене выше равновесной (P_1 на рис. 5.6 б) у продавцов возникает избыток товара, так как не все потребители готовы покупать его дороже. При цене P_1 величина предложения S_1 больше величины спроса D_1 . Это будет усиливать конкуренцию среди продавцов и приводить к снижению цены. Как было уже отмечено, в конкурентной борьбе между продавцами выигрывает тот, кто может купить товар по более высокой цене и в большем количестве.

При цене ниже равновесной (P_2 на рис. 5.6 б) количество покупателей, желающих приобрести товар будет больше (D_2), чем количество товара, который по данной цене готовы предложить производители (S_2), то есть спрос будет превышать предложение

и возникает дефицит товара. При таких ценах часть производителей потеряет стимул к производству, количество предлагаемой продукции будет снижаться, а цена, наоборот, расти до тех пор, пока количество покупателей не сравняется с количеством товара на рынке. Конкуренция покупателей будет толкать цены вверх, поскольку в конкурентной борьбе производителей выигрывает тот, кто может позволить себе продавать товары по более низким ценам.

Теперь разберемся с тем, каким образом происходит рыночное движение и переход равновесия от одних значений к другим. Напомним, что действие неценовых факторов спроса и предложения изменяет всю зависимость между ценой и количеством товара, а также меняет конфигурацию кривой спроса или предложения. Это означает, что точка пересечения двух графиков (спроса и предложения) перемещается в другое место, меняя важные параметры равновесия.

При расширении спроса (рис. 5.7а), которое может произойти, например, вследствие увеличения количества потребителей или роста их доходов, кривая спроса сдвигается вправо, и точка равновесия перемещается из E_1 в E_2 . Новому равновесию соответствуют более высокая цена и объем производства.

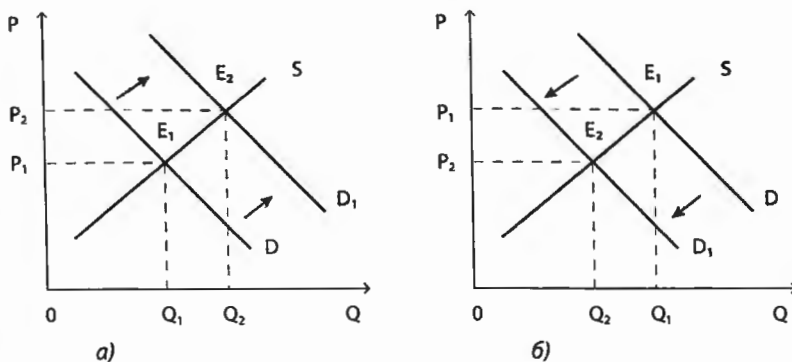
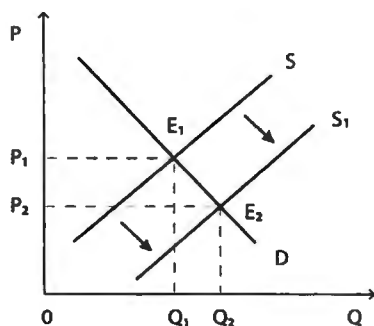


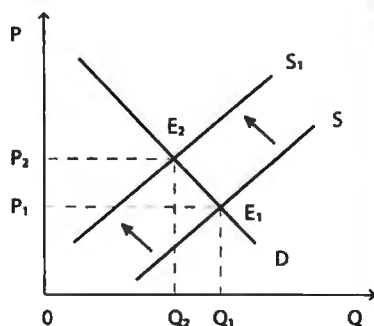
Рис. 5.7 а; б. Механизм действия рыночного равновесия: а) при расширении спроса и неизменном предложении, б) при сокращении спроса и неизменном предложении

При снижении спроса наблюдается обратный эффект (рис. 5.7б). График спроса смещается влево от D к D₁, и значения параметров равновесия снижаются: равновесная цена от P₁ к P₂, и равновесное количество от Q₁ к Q₂.

Несколько иная картина наблюдается при действии неценовых факторов на предложение товаров и услуг. При увеличении предложения, график также сдвигается вправо, но точка равновесия смещается таким образом, что равновесная цена снижается, а объем возрастает (Рис. 5.7в).



а)



з)

Рис. 5.7 в; з. Механизм действия рыночного равновесия: в) при увеличении предложения и неизменном спросе, з) при сокращении предложения и неизменном спросе

При сокращении предложения график смещается влево, вызывая рост цены и одновременное уменьшение равновесного объема предложения (рис 5.7г).

Модель рыночного равновесия позволяет выявить наиболее важные закономерности действия рыночного механизма и правила изменения спроса и предложения, в соответствии с которыми можно прогнозировать изменение цены и объема производства. При этом важно помнить о том, что основой экономических изменений, которые позволяют рынку приходить к состоянию равновесия, выступает экономическая свобода предпринимателей и преобладание частной собственности.

Выводы

- Рыночный механизм является эффективным механизмом, уравнивающим интересы экономических агентов, стремящихся к достижению собственного экономического успеха.
- В результате действия рыночного механизма устанавливается рыночное равновесие, то есть такое состояние рынка, когда при заданном уровне цены количество товара, которое хотят

купить покупатели равно количеству товара, которое готовы предложить производители. Значения цены и количества товара в этом случае называют равновесными.

- Конкуренция - объективно существующая сила, которая в условиях ограничений обеспечивает установление оптимального уровня цен, достижение рыночного равновесия и эффективное распределение ресурсов между собственниками.

Контрольные вопросы

1. В чем проявляется действие законов спроса и закон предложения?
2. Поясните разницу между понятиями «объем спроса» и «величина спроса» и «объем предложения» и «величина предложения».
3. Что такое эластичность спроса по цене?
4. Назовите основные неценовые факторы спроса и предложения.
5. Что такое рыночное равновесие? Каковы его параметры?
6. Как действует механизм рыночного ценообразования?

Литература

- Брю С.Л., Макконнелл К. Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. — М. 2015.
- Киселева Е. А., М.В. Сафрончук М. В. Экономическая теория: Учебник. — М. 2011.
- Курс экономической теории: Учебник / под общ. ред М.Н.Чепурина, Е.АКиселевой. Киров. 2011.
- Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для студентов вузов. — М. 2014.
- Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям, Д. Экономика, 18-е издание; Пер. с англ. — М. 2007.

Глава 6

КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ

6.1. КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ МОДЕЛИ

Рыночная экономика не может функционировать без конкуренции. Вся история ее развития свидетельствует о том, что конкуренция — это объективно действующая сила, которая в условиях ограниченности ресурсов обеспечивает справедливую цену, способствует достижению рыночного равновесия и эффективно-му распределению ресурсов. В переводе с латинского конкуренция (*concurrentia*) означает соперничество, борьбу, столкновение интересов. Конкуренция не появляется на пустом месте, она становится возможной только при определенных условиях. Считается, что необходимым условием конкуренции является наличие на рынке нескольких субъектов (или хотя бы двух) стремятся к достижению одинаковых целей. При этом достижение цели одним из них является причиной недостижения ее другими. Конкурируя на рынке за более выгодные условия вложения ресурсов в бизнес и приобретения благ, экономические агенты достигают своего экономического успеха.

DEF

Конкуренция – это соперничество экономических агентов за наиболее выгодные условия использования ограниченных ресурсов.

Конкурентные отношения на рынках развивались постепенно, прежде всего, благодаря общественному разделению труда. Оно приводило к углублению специализации производителей, вследствие чего возникала необходимость в регулярном товарном обмене между ними. Однако непосредственный обмен одного товара на другой (натуральный обмен) не создает условий для конкуренции, необходимы и другие предпосылки, среди которых важное значение придается деньгам. По мнению исследователей, только с появлением денег становится возможным производить товары ради продажи и накопления выигрыша, получаемого в результате конкурентной борьбы. Поэтому рыночный обмен, опо-

средованный деньгами, справедливо считается экономической основой возникновения конкуренции.

Кроме того, необходимо отметить, что настоящего соперничества между производителями на рынках не может быть без возможности контроля основных параметров продаж и доходов. Контролировать доступ к такой информации позволяет лишь наличие частной собственности. Именно частная собственность обеспечивает производителям уверенность в том, что полученная в результате обмена выгода будет безраздельно принадлежать им.

NB! Рыночный обмен, опосредованный деньгами, и частная собственность являются ключевыми условиями существования конкуренции.

Конкуренция бывает разных видов, классификации разрабатываются в зависимости от целей и задач исследования. Для понимания конкуренции как элемента рыночного механизма важно различать следующие ее три вида: конкуренцию производителей (за наиболее выгодные условия вложения капитала и использования ресурсов), конкуренцию покупателей (за наиболее выгодные условия приобретения товаров и услуг) и конкуренцию «производитель vs потребитель», то есть конкуренцию между производителями, с одной стороны, и потребителями, с другой, каждый из которых преследует свой интерес.

Анализируя роль конкуренции в рыночной среде, необходимо подчеркнуть, что она выполняет ряд функций, имеющих как положительные, так и отрицательные эффекты для экономики. К *положительным эффектам* конкуренции относят: инновации, экономию издержек, улучшение качества продукции, очищение рынка от неэффективных производителей. К *отрицательным эффектам* — разорение молодых и малых фирм, потерю доходов, социальное расслоение и др.

В реальной действительности на рынках разных товаров могут сложиться самые разные условия взаимодействия контрагентов. В этой связи экономисты выделяют разные модели развития конкурентных отношений, что нашло отражение в понятии «типы рыночных структур». С помощью данного понятия можно классифицировать отраслевые рынки по степени монополизации и наличию или отсутствию рыночной власти у экономических агентов.

К основным рыночным структурам, как правило, относят следующие: *совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия*. Каждая рыночная структу-

ра характеризуется определенной моделью поведения конкурентов, поэтому понятия «тип рыночной структуры» и «поведение фирмы такого типа» тесно взаимосвязаны. Так, если речь идет о типе рыночной структуры, имеющей название «совершенная конкуренция», то в этих условиях фирма будет иметь название «совершенно конкурентная фирма» и отличаться определенной моделью поведения.

DEF

Рыночная структура – совокупность параметров, характеризующих возможность ведения бизнеса в отрасли.

Модель поведения фирмы на конкретном рынке определяется его структурой — совокупностью параметров, характеризующих тип конкуренции, ее интенсивность, условия ведения бизнеса. К таким параметрам экономисты относят следующие:

- количество производителей в отрасли,
- свойства производимого продукта,
- полнота информации,
- уровень барьеров входа на рынок,
- эластичность спроса.

В соответствии с различными значениями этих параметров все рыночные структуры распределяются на два основных типа — совершенную и несовершенную конкуренции (см. таблицу 6.1.).

Таблица 6.1. Рыночные структуры

Тип конкуренции	Название рыночной структуры	Признаки рыночной структуры	Степень контроля над ценами
Совершенная конкуренция	Совершенная конкуренция	множество производителей; продукт стандартизирован; полная информация; низкие барьеры входа (выхода) в отрасль; абсолютно эластичный спрос	Отдельная фирма не контролирует цены
Несовершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	множество производителей; продукт дифференцирован; возможен сговор; низкие барьеры входа (выхода) в отрасль; неэластичный спрос	Возможен частичный контроль над ценами со стороны отдельных фирм

Таблица 6.1. (Продолжение)

Тип конкуренции	Название рыночной структуры	Признаки рыночной структуры	Степень контроля над ценами
Несовершенная конкуренция	Олигополия (дуполия)	несколько производителей; продукт стандартизирован или дифференцирован; фирмы зависимы друг от друга; высокие барьеры входа (выхода) в отрасль; возможен сговор фирм; неэластичный спрос	Частичный контроль над ценами
Несовершенная конкуренция	Монополия (монопсония)	один производитель (потребитель); уникальный продукт; непреодолимые барьеры входа (выхода) в отрасль; информация закрыта; неэластичный спрос	Полный контроль над ценами

Источник: составлено автором

Независимо от того, в каких конкурентных условиях и на каком рынке работает фирма, она будет всегда пытаться максимизировать свою прибыль. Поскольку выручка зависит от цены и количества реализуемой продукции, она будет стремиться продать больше и дороже. Но экономические правила свидетельствуют о том, что фирма не может бесконечно наращивать производство и продажи. Есть определенные критерии, которые ограничивают даже самого алчного производителя. Для понимания оптимальных объемов производства, необходимо анализировать соотношение затрат и результатов. Этот анализ показывает, что фирме выгодно наращивать производство до того момента, пока выгода от производства дополнительной единицы продукции, то есть ее предельный доход (marginal revenue, MR) будет покрывать связанные с производством этой единицы издержки, то есть — предельные издержки (marginal costs, MC — гл. 7.3, 7.4).

Условие, при котором фирма будет получать максимум валовой прибыли, определяется по формуле:

$$MC = MR$$

Это главное правило в поведении любой фирмы, стремящейся к устойчивому положению на рынке и максимизации своей прибыли, то есть к своему экономическому успеху. Следование данному критерию означает, что оптимальным объемом производства для фирмы будет тот, при котором издержки от производства еще одной единицы продукции не будут превышать дохода, который эта

единица принесет. А вот объем производства, при котором достигается это равенство, в значительной степени зависит от типа рыночной структуры, в которой работает фирма. Рассмотрим подробнее, как работает правило максимизации прибыли в разных типах конкуренции, и к каким экономическим эффектам это приводит.

6.2. СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Совершенная конкуренция — первый тип рыночной структуры. В теории она является идеальной, но на практике трудно достижима.

DEF Совершенная конкуренция – рыночная структура, для которой характерны следующие основные признаки: на рынке действует большое количество фирм, продукт является однородным, информация о продукте доступна и барьеры входа/выхода отсутствуют.

Наличие перечисленных признаков является обязательным для совершенно конкурентного рынка. Отсутствие хотя бы одного из них свидетельствует о том, что такую рыночную структуру нельзя характеризовать как совершенную конкуренцию. Совокупность признаков ограничивает поведение совершенно конкурентной фирмы (совершенного конкурента) и это проявляется в том, что фирма является так называемым «ценополучателем» (price taker). Это означает, что такая фирма не может целенаправленно влиять на рыночную цену путем изменения объема собственного предложения. Важно понимать, что в данном случае речь идет об ограничении для каждого отдельно взятого продавца. Все вместе продавцы одного рынка вполне способны изменить рыночную цену, если одновременно изменят объемы своего выпуска и таким образом, сократят совокупное предложение. Но каждый по отдельности этого сделать не в состоянии. Продавцов на рынке совершенной конкуренции настолько много, доля рынка каждого из них настолько мала, что изменение его предложения на рыночную цену повлиять никак не может. Присутствие большого количества фирм в отрасли возможно в связи с тем, что вход на рынок и выход из него свободен для любой фирмы — не существует серьезных барьеров для начала и завершения бизнеса (ни законодательных, административных, технологических, ни финансовых и т.п.), которые могли бы осложнить деятельность производителя.

NB!

Утверждение «фирма не может поднять цену» означает, что каждый отдельный продавец не может заставить покупателя купить товар именно у него и заплатить за него более высокую цену, чем в среднем по рынку.

Разумеется, каждый отдельно взятый продавец свободен в том, чтобы назначить любую цену на свою продукцию, но потребители вряд ли станут покупать ее, если на рынке существует множество других предложений по более низкой цене. Очевидно, что в этом случае повысивший цену продавец будет вынужден либо уйти с рынка, либо вернуть свою цену на уровень рыночной.

Следует также заметить, что потребителю в условиях совершенной конкуренции относительно безразлично, у какого именно продавца покупать товар. Дело в том, что товар, предлагаемый на таком рынке, стандартизирован или однороден, и это значит, что реализуемые на рынке блага обладают одинаковыми потребительскими свойствами. В качестве примера таких благ можно, например, привести соль, зерно, и т. п. Для сравнения — консалтинговые услуги не могут быть в принципе стандартизированным товаром, поэтому не относятся к рынку совершенной конкуренции. В силу того, что товар однороден, то есть стандартизирован, спрос на продукцию каждого из конкурентов является абсолютно эластичным по цене и имеет вид горизонтальной прямой. Такой товар может быть полностью замещен аналогичным от другого продавца, если будет предложен по более низкой цене.

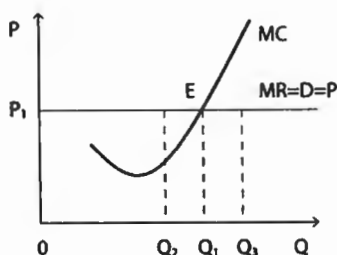
Обозначенные выше условия свидетельствует о том, что у продавца при совершенной конкуренции не остается никаких способов влиять на выбор покупателем именно его продукции. Единственным методом конкуренции становится ценовая конкуренция на основе снижения издержек.

Посмотрим, как совершенно конкурентная фирма максимизирует свою прибыль в этих условиях. Экономисты отдельно рассматривают **краткосрочный** и **долгосрочный периоды** в ее деятельности, поскольку ситуация на рынке в краткосрочном периоде может значительно меняться из-за низких барьеров и большого количества конкурентов. Согласно теории, в краткосрочном периоде производители могут столкнуться с ситуацией прибыли и убытков. Проанализируем подробнее графики поведения фирмы в **краткосрочном периоде** (рис. 6.1–6.2).

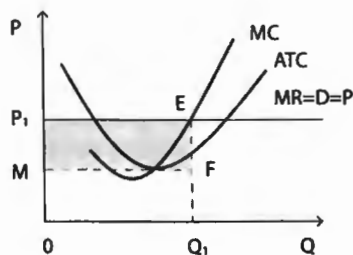
В системе координат «цена — выпуск» ($P-Q$), кривая спроса D выглядит как прямая, которой соответствует значение цены равновесия и предельного дохода ($P=MR$). Она проходит параллель-

но оси Q , так как цена является заданной величиной. Любой объем своей продукции фирма может продать только по этой цене. Дополнительный доход фирмы от продажи каждой еще одной единицы продукции (предельный доход — MR), тоже всегда будет равен цене. Независимо от того, какой объем продукции будет предложен для продажи, рыночная цена не изменится. Поэтому для производителя не имеет смысла понижать цену, так как это только снизит объем его выручки, но не увеличит количество проданного товара.

Так как от продажи любой единицы продукции совершенный конкурент всегда получает один и тот же доход, равный цене, то график спроса является одновременно и графиком предельного дохода (кривая MR совпадает с кривой D и имеет горизонтальный вид). Для применения критерия максимизации прибыли, необходимо построить график предельных издержек (кривая MC). Пересечение двух кривых позволяет определить оптимальный объем производства и точку равновесия E (equilibrium point), которой соответствует не только равновесный объем производства Q_1 , но и равновесная цена P_1 . На рис. 6.1 а видно, что если производитель произведет меньший объем продукции, например, Q_2 , то недополучит выручку от продажи количества продукции равного $Q_1 - Q_2$. Если он произведет на одну порцию продукции больше, например, Q_3 , то значение его предельных издержек превысит значение предельного дохода, а это значит, что производство такого количества продукции будет убыточным. Таким образом, достигается равновесие фирмы при условии $MC=MR$ на рынке совершенной конкуренции.



а)



б)

Рис. 6.1. а) Цена и объем выпуска на рынке совершенной конкуренции, б) ситуация получения прибыли совершенным конкурентом

В силу того, что совершенный конкурент является «ценополучателем» рыночная цена независимо от его желания может снизиться, уменьшая его доход. В этих условиях фирма должна определить наилучший вариант дальнейших действий — продолжить работать с убытками или уйти из отрасли. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать *средние издержки* (рис. 6.1 б).

Введем в наш график кривую общих средних издержек (ATC — гл. 7.3). Она всегда будет пересекаться с кривой предельных издержек (MC) в точке минимума. Положение кривой относительно линии цены (кривой спроса D) будет иллюстрировать наличие или отсутствие у фирмы прибыли. Рассмотрим типичные ситуации, характерные для поведения фирмы в краткосрочном периоде: 1) ситуация прибыли; 2) ситуация минимизации убытков; 3) ситуация выхода из отрасли.

1. *Ситуация прибыли.* На рис. 6.1б мы видим, что цена за единицу продукции выше значения средних издержек. Разница между ценой и средними издержками характеризует размер прибыли, которую получает производитель на одну единицу продукции. А величина прибыли от реализованной партии товаров соответствует площади фигуры MP_1EF .

2. *Ситуация минимизации убытков.* Фирма будет работать с убытками в том случае, если рыночная цена упадет ниже средних издержек, то есть ниже издержек, связанных с производством одной единицы продукции (на графике — ниже кривой средних издержек). В этом случае выручка $P \cdot Q$, равная площади прямоугольника OP_1EQ_1 , будет меньше общих издержек $ATC \cdot Q$, равных площади фигуры $OABQ_1$ (см. рис. 6.2а).

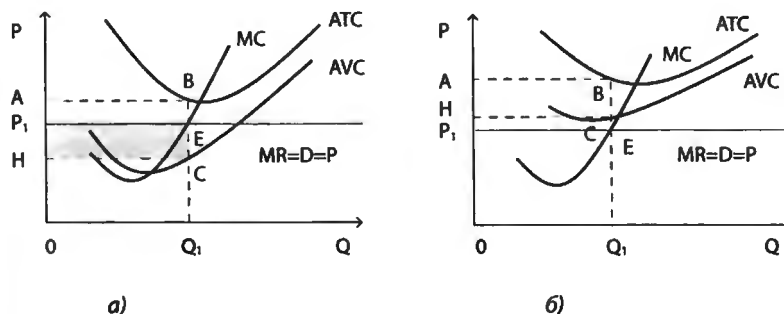


Рис. 6.2. а) Ситуация минимизации убытков совершенным конкурентом, б) ситуация выхода из отрасли

Так как речь идет о краткосрочном периоде, это значит, что часть издержек фирма уже понесла и их объем на протяжении этого периода останется неизменным при любом объеме производства. Постоянные издержки уже осуществлены, поэтому при принятии решения о том, продолжать работать или закрываться, ей следует сравнивать цену не со средними общими издержками, а только с той их частью, которые еще предстоит осуществить, то есть со средними переменными издержками — кривая AVC. Другими словами, если расходы на переменные издержки будут покрываться ценой, то фирме выгоднее продолжить производство, даже при условии, что часть постоянных издержек останется не покрытой. В этом случае, убыток фирмы будет меньше. На рис. 6.2а видно, что площадь прямоугольника OP_1EQ_1 (выручка) покрывает полностью прямоугольник $ONCQ_1$ (переменные издержки) и часть прямоугольника $HABC$ (постоянные издержки). Если же в этих условиях фирма уйдет с рынка, то она не понесет новых переменных издержек, но и та часть постоянных издержек (HP_1EC), которая могла бы быть покрыта выручкой от продажи продукции, увеличит ее убыток.

3) *Ситуация выхода из отрасли.* Цена в условиях совершенной конкуренции может упасть и ниже значения переменных издержек, то есть ниже кривой AVC (рис. 6.2б). В этом случае выручка от продажи продукции OP_1EQ_1 не покроет не только постоянные, но и часть переменных издержек $ONCQ_1$ при любом объеме производства. Фирме выгоднее уйти с рынка и остановить производство.

В *долгосрочном периоде* на рынке совершенной конкуренции устанавливается так называемое «долгосрочное равновесие». Под долгосрочным равновесием понимается ситуация, когда у фирм отсутствуют стимулы приходить на рынок или покидать его. Такое поведение конкурентов описывается в теории концепцией «нулевой экономической прибыли», когда в отрасли отсутствует сверхприбыль, привлекающая новых конкурентов, и отсутствуют убытки у производителей. Нулевая экономическая прибыль устраивает те фирмы, которые остались в отрасли. Они не несут убытков, получают минимальный доход на вложенный капитал и не собираются покидать бизнес. Значение рыночной цены будет колебаться вокруг минимума средних издержек, который и будет представлять собой равновесную цену. На рис. 6.3 представлен график равновесия совершенно конкурентной фирмы в долгосрочном периоде. Как видим, равновесная цена всегда равна предельным издержкам и минимуму средних издержек производителей в долгосрочном периоде (long run average costs LRAC). Равен-

ство $P=MC=LRAC_{\min}$ позволяет говорить о том, что данная рыночная структура может производить максимум продукции при минимуме цены и издержек. Ресурсы автоматически распределяются в пользу тех собственников, которые способны их использовать наиболее эффективно, а потребители получают максимальный объем продукции по минимально возможной цене.

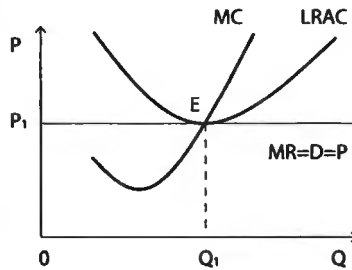


Рис. 6.3. Равновесие совершенной конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Вместе с тем, следует заметить, что совершенная конкуренция — это не описание реально существующей оптимальной модели рынка, к которой надо стремиться на практике. Совершенная конкуренция — это идеальная модель, построенная на основе абстрагирования и большого количества допущений, позволяющая, таким образом, выявить ключевые закономерности рыночного поведения производителей. Она может служить отправной точкой при анализе реальных рынков и их эффективности.

6.3. ЧИСТАЯ МОНОПОЛИЯ — АНТИПОД СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Если совершенность конкуренции определяется невозможностью фирмы влиять на рыночную цену своей продукции, то все случаи, когда производитель имеет какую-либо «власть» над ценой, называют несовершенной конкуренцией, различные вариации которой обычно и реализуются на реальных рынках, например, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.

Монополия представляет собой полную противоположность совершенной конкуренции по всем основным рыночным характеристикам. Такая структура предполагает, что на рынке присутствует только один единственный производитель уникального товара, не имеющего близких заменителей. Он удовлетворяет весь спрос на товар или услугу в условиях непреодолимых барьеров и закрытой информации.

DEF

Монополия — рыночная структура, которая характеризуется единственным производителем уникального товара.

Невозможность заменить потребление такого товара каким-либо другим означает, что спрос на него оказывается неэластичным по цене. В результате возникает ситуация, при которой этот единственный производитель получает возможность управлять ценой.

Присутствие на рынке единственного игрока становится возможным благодаря наличию очень высоких барьеров (экономических, правовых, технических и др.) для входа на рынок новых конкурентов. К наиболее типичным барьерам, как правило, относят следующие: эффект экономии на масштабах; патенты и лицензии; высокие издержки вступления в отрасль; контроль над ресурсами; действия монополиста по предотвращению конкуренции (ценообразование, реклама, дифференциация). Отсутствие угрозы появления конкурентов является ключевым фактором, определяющим возможности манипулирования объемом производства и установления предпочтительной для монополиста цены.

Соответственно, в таких условиях производитель имеет возможность влиять на цену товара, иначе говоря, «имеет власть» над ценой, что и является основным признаком несовершенства конкуренции на определенном рынке. Поэтому в теории такую фирму называют «price maker, или производитель цен. Однако это не означает, что монополист из прихоти назначает любую максимально возможную цену. Монополист не может заставить потребителя покупать больше продукции, чем ему необходимо. Он может определять объемы производства, но не объемы потребления. Конечно, он выберет тот объем производства (Q), который принесет ему максимальную валовую прибыль, но это значение далеко не всегда будет соответствовать наивысшей цене. Манипулируя объемом предложения товара на рынке, монополист и задает необходимый ему уровень цен.

Производитель в условиях монополии, как и любой другой производитель, стремится к максимуму валовой прибыли, то есть максимальной разнице между совокупным доходом и совокупными издержками. Применяя правило $MR=MC$, он будет наращивать производство до того момента, пока прирост дохода уравнивается с приростом издержек.

При совершенной конкуренции фирма может продавать товар только по заданной рыночной цене. Для монополиста это правило не действует. Чтобы продать дополнительную единицу продукции ему необходимо снизить цену, а это значит, уменьшить доход от продажи всего предшествующего объема продукции. Тем самым он привлекает рубль потребителя для дополнительного потребления своего товара. Но при этом прирост дохода от продажи допол-

нительного количества продукции уменьшается за счет снижения цены в соответствии с графиком спроса D . Поэтому на графике кривая предельного дохода MR не совпадает с кривой спроса D , и проходит ниже (см. рис. 6.4а). Кривая рыночного спроса монополии имеет отрицательный наклон, что соответствует его неэластичности по цене, и является одновременно и кривой спроса самого монополиста, так как он единственный поставщик на рынке.

Следует заметить, что предельный доход монополиста уменьшается по мере увеличения объемов производства, а предельные издержки так же, как и у совершенного конкурента, растут. В этой связи объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам, в условиях монополии меньше, чем при совершенной конкуренции, а цена выше. На рисунке 6.4а видно, что точка пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода соответствует некоей величине спроса Q_1 и цене P_1 , которые не совпадают с минимумом средних общих издержек, как это происходит при совершенной конкуренции. Равновесие монополиста достигается в ситуации получения сверхприбыли, объем которой равен площади прямоугольника HP_1E_1N (см. рис. 6.4а).

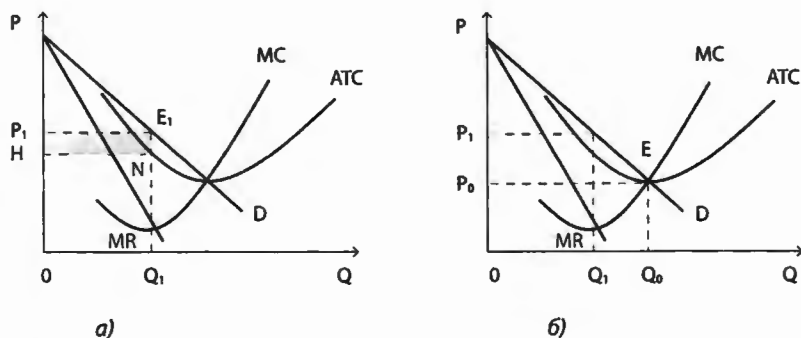


Рис. 6.4. а) Равновесие монополиста, б) сравнение совершенной конкуренции и монополии

Итак, для того, чтобы продать дополнительный объем продукции монополисту необходимо снизить цену и на весь предшествующий объем, что приводит к уменьшению выручки. Часть потребителей в этом случае будут иметь некоторый излишек, так как купят товар по цене меньшей, чем та, которую они изначально готовы были заплатить. Логично, что наиболее желанной для монополиста была бы ситуация, когда он мог бы продавать свой товар по максимальной возможной для каждого отдельного потребителя

цене. Так монополист мог бы присваивать излишек потребителя себе.

Чтобы извлекать максимально возможную прибыль, монополисты нередко пользуются приемом **ценовой дискриминации**, суть которого заключается в продаже товара разным группам потребителей по разным ценам, разность которых не обусловлена разницей в издержках производства.

DEF **Ценовая дискриминация** – предложение товаров разным группам потребителей по разным ценам.

Возможности для применения ценовой дискриминации зависят от типа товара и его потребительских свойств, технических возможностей разграничения доступа разных групп потребителя к товарам, а также от возможности перепродавать товар другим лицам. Например, в случае высокодифференцированных товаров, как например, консалтинговые услуги, производитель может назначать цену каждому потенциальному потребителю индивидуально. При наличии групп потребителей с различной эластичностью спроса на товар, монополист может использовать более высокие цены для сегментов рынка с меньшей эластичностью (например, продажа авиабилетов бизнесменам, студентам и пенсионерам). Для более стандартизированных товаров может использоваться практика снижения цены в зависимости от объема покупаемой продукции.

NB! Применение ценовой дискриминации ограничено следующими условиями:

- возможность разделить потребителей на группы с разной эластичностью спроса по цене;
- персонификация покупателя.

Персонификация покупателя означает отсутствие возможности перепродажи товара другому лицу)

Чистая монополия так же, как и совершенная конкуренция, является абстрактной моделью, редко реализующейся на практике. Тем не менее, иногда возникают ситуации, когда организация рынка в форме монополии является экономически целесообразной. Например, когда речь идет о производстве товаров общественного пользования (водоснабжение, теплообеспечение, электроэнер-

гия и т. п.), масштабное производство которых позволяет достичь обоснованной экономии. Такие отрасли называют естественными монополиями, их деятельность, как правило, регулируется государством с целью обеспечения качества и доступности социально значимой услуги.

На рис. 6.46 показано поведение совершенного конкурента и монополиста. Равновесие первого находится в точке Е, при которой равновесный объем производства равен Q_0 , а цена P_0 . Сравнив эти значения с объемом производства Q_1 и ценой P_1 , соответствующими равновесию монополиста, нетрудно заметить, что наиболее выгодные для монополиста объем производства и цена невыгодны для потребителей (см. рис. 6.46). Графический анализ наглядно показывает, что в условиях монополии производится продукции меньше и по более высоким ценам, чем при совершенной конкуренции.

В целом следует заметить, что монополизация рынков невыгодна и обществу, так как отсутствие конкуренции в отраслях не способствует оптимальному использованию ресурсов (равновесие находится выше точки минимума графика средних издержек АТС) и препятствует их распределению в пользу более эффективных собственников.

6.4. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Рассмотренные выше совершенная конкуренция и чистая монополия представляют собой две противоположности, два крайних случая в развитии конкуренции. Эти структуры существуют как теоретические модели с большим количеством допущений. В реальности на большинстве рынков действуют различные виды несовершенной конкуренции, такие, например, как олигополия и монополистическая конкуренция.

DEF Монополистическая конкуренция – рыночная структура, при которой на рынке присутствует множество производителей, производящих товары, удовлетворяющие одну потребность, но при этом значительно отличающиеся друг от друга по потребительским свойствам.

Монополистическая конкуренция во многом похожа на совершенную, прежде всего тем, что доступ для производителей

на рынок является достаточно свободным. На рынке также действует большое количество продавцов, каждый из которых имеет относительно небольшую долю рынка, а значит, не имеет особой возможности влиять на рыночную цену.

Но это не совершенная конкуренция, а монополистическая. Это означает, что на рынке действуют достаточно крупные фирмы и это сближает их с монополиями. У монополистических фирм есть даже некоторая власть над ценой. Производитель имеет возможность повысить и удерживать некоторое время более высокую цену на свой товар, не потеряв при этом существенной части спроса. Практика показывает, что покупатели будут продолжать приобретать товар определенной фирмы, несмотря на то, что существуют другие подобные товары по более низким ценам. Такая власть над ценой означает, что спрос на продукцию конкретного производителя характеризуется низкой эластичностью по цене. В этих условиях снижение эластичности спроса и повышение лояльности потребителей становятся главными стратегиями конкурентной борьбы, для чего игроки монополистических рынков широко применяют различные инструменты маркетинга. Как это выглядит на практике?

Многие рынки потребительских товаров являются монополистическими: одежда, обувь, аксессуары, продукты питания, средства гигиены и т. п. К монополистическим относится также большинство предприятий обслуживания и сферы услуг — рестораны, кафе, салоны красоты, кинотеатры, продуктовые магазины и т. п. Производители стремятся выделить свой товар для покупателя, показать, что он особенный и именно он лучше других может удовлетворить их потребность. Если у потребителя по каким-то причинам возникает предпочтение относительно какого-либо товара, например, марки зубной пасты (нравится текстура, цвет, вкус, удобство крышечки тюбика, состав, образ девушки из рекламы этой пасты и т. п.) то, вероятно, он останется верен этому бренду¹ даже при некотором повышении цены. Любые факторы, выделяющие товар среди множества ему подобных, могут стать источником монопольной власти его производителя над ценой и предпочтениями потребителей.

Важно понимать, что монополистическая конкуренция — это конкуренция неценовая. Главную роль в ней играют инструменты формирования бренда, повышение качества послепродажного обслуживания, маркетинг и реклама.

¹ Бренд — фабричная марка, имеющая высокую репутацию у потребителей.

Посмотрим, каким образом монополистические фирмы определяют оптимальный объем продукции и цену. Они так же, как совершенные конкуренты и как монополисты, стремятся к максимуму валовой прибыли и наращивают свое производство до момента, пока предельный доход станет равным предельным издержкам $MC=MR$. Однако в целом (но не во всем), поведение монополистической фирмы скорее напоминает поведение совершенного конкурента, поскольку барьеры довольно низкие и много производителей (см. рис. 6.5 а).

Кривые предельных и общих средних издержек для монополистического конкурента имеют такую же форму, как и для всех производителей. Закономерности их формирования одинаковы, независимо от типа конкурентной среды.

При этом кривая спроса D в данном случае, так же, как и при монополии, имеет отрицательный наклон (рис. 6.5 а). Монополистический конкурент, хоть и имеет власть над ценой, но продать максимальный объем продукции по одной цене не в состоянии. Для того, чтобы увеличить продажи, ему также необходимо снизить цену, а значит, пожертвовать частью выручки, которую ему могли бы принести потребители, изначально готовые платить большую цену. Соответственно, линия предельного дохода MR тоже имеет отрицательный наклон и проходит ниже линии спроса. Равновесие фирмы находится на линии спроса (в точке E) и определяется с помощью пересечения линий предельных издержек (MC) и предельного дохода (MR), показывающей равновесный объем производства. Производство при монополистической конкуренции так же, как и при монополии, соответствует меньшему объему производства и более высокой цене, и не совпадает с минимумом средних общих издержек.

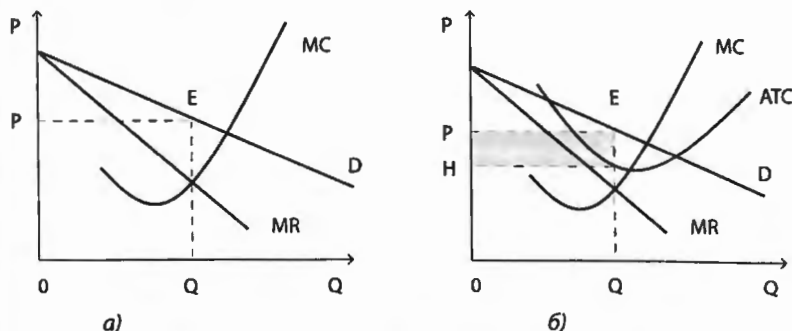


Рис. 6.5. а) Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции, б) Ситуация получения прибыли монополистическим конкурентом

Графически равновесие фирмы на монополистическом рынке выглядит очень похожим на равновесие монополиста. Однако, отличие заключается в том, что на рынке монополистической конкуренции власть фирмы над ценой ограничена рамками дифференциации продукции. Возможность потребителя переключиться на подобные товары конкурентов, пусть и отличающихся по потребительским свойствам, не позволяет фирме варьировать ценой в широком диапазоне. Даже самая лучшая зубная паста в конце концов будет заменена на другую в случае, если цена на привычную марку возрастет слишком сильно.

Рассмотрим графики поведения фирмы на рынке монополистической конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периодах, поскольку оно будет различным.

В **краткосрочном периоде** возможны следующие типичные ситуации: 1) получение прибыли; 2) минимизация убытков; 3) выход из отрасли (см. рис. 6.6–6.7).

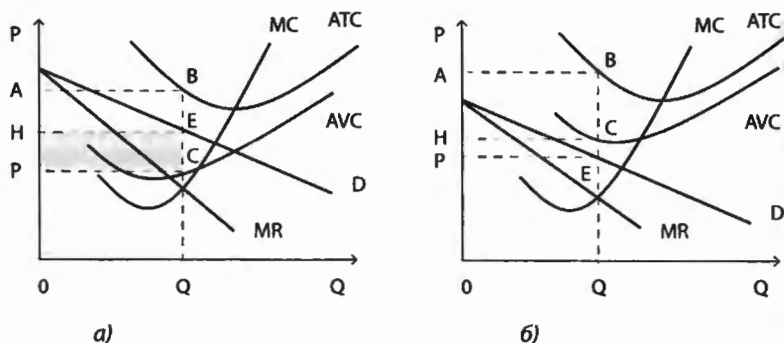


Рис. 6.6. а) Ситуация минимизации убытков в условиях монополистической конкуренции, б) ситуация ухода с рынка

Кратко эти ситуации можно объяснить следующим образом. Если средние издержки производства товара ATC ниже цены P , то фирма получает экономическую прибыль, иначе — это *ситуация прибыли* (см. рис. 6.6а). Объем прибыли соответствует площади фигуры $HPEN$. Наличие высокой прибыли привлекает в отрасль новых производителей в силу низких барьеров и готовности многих производителей начать бизнес в этой сфере. Приток конкурентов на рынок приводит к увеличению предложения и обострению конкуренции между производителями, которая оказывает понижающее давление на цену (P_2). Снижение цены на товар меняет конъюнктуру рынка, в результате чего меняется соотноше-

ние между рыночной ценой и индивидуальными издержками производства товара у отдельного производителя. Как следствие, ситуация прибыли может смениться ситуацией убытков (см. рис. 6-6б), когда фирме выгоднее покинуть рынок.

Для того чтобы принять правильное решение (остаться в отрасли или прекратить производство), фирма анализирует структуру своих издержек. Если цена на товар покрывает хотя бы средние переменные издержки, то имеет смысл продолжить производство, чтобы компенсировать потери, связанные с постоянными издержками (аренда помещения, лицензии, реклама, закупка оборудования и т. п.). Это ситуация *минимизации убытков* (см. рис. 6.6а).

В *долгосрочном периоде* средние общие издержки монополистического конкурента растут за счет использования инструментов неценовой конкуренции (реклама, маркетинговые исследования, продвижение и т. п.), сдвигая кривую издержек вверх. В результате получать сверхприбыль в долгосрочном периоде на монополистическом рынке становится невозможным (см. рис. 6.7). Долгосрочное равновесие фирмы в условиях монополистической конкуренции также описывается теорией «нулевой экономической прибыли». На рис. 6.7 видно, что в долгосрочной перспективе равновесие фирмы в соответствии с критерием $MC=MR$ устанавливается в точке E, ей соответствует равновесная цена (P) и равновесный объем (Q). Через точку равновесия проходит график общих средних издержек в долгосрочном периоде (LRAC).

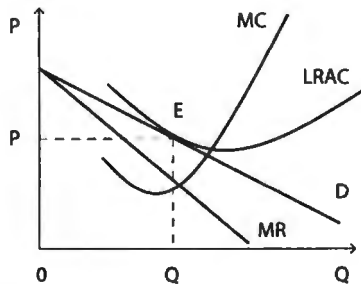


Рис. 6.7. Равновесие фирмы на рынке монополистической конкуренции в долгосрочном периоде

График долгосрочного равновесия монополистического конкурента показывает, что равновесная цена (P) на рынке устанавливается выше, чем предельные издержки (MC). Это означает, что производственные мощности не используются полностью при завышенных ценах.

При этом значение минимальных средних издержек (ATC) производства товара оказывается ниже цены, фиксируя не самое эффективное использование ресурсов. Если сравнить эти показатели с аналогичными показателями совершенной конкуренции можно заметить, что эффективность последней оказывается выше. Однако, в условиях монополистической конкуренции благодаря

используемым методам изучения потребительских запросов и соответствующей дифференциации товаров достигается большее разнообразие товаров, которое наилучшим образом удовлетворяет потребности общества. Потребитель готов платить немного дороже за разнообразие и лучшее качество. Таким образом, более высокая цена является платой за наилучшее удовлетворение запросов потребителей и их потребностей.

6.5. ОЛИГОПОЛИЯ

Олигополия является еще одним видом несовершенной конкуренции, находящимся между двумя крайними случаями — монополией (полным отсутствием конкуренции), и совершенной, то есть ничем не ограниченной, конкуренцией. Заметим, что интенсивность конкуренции при олигополии оказывается ниже, чем, например, при монополистической конкуренции, но выше, чем при монополии. Такая рыночная структура наиболее близка к реальности и считается достаточно распространенной в современном мире: как правило, на место чистой монополии в современных условиях, особенно в результате либерализации рынков с государственной монополией, приходит именно олигополия.

DEF

Олигополия — это рыночная структура, при которой спрос на продукцию или услугу обеспечивают всего несколько крупных фирм, производящих однородный или дифференцированный товар, возможен сговор и высокие барьеры входа/выхода.

Характерной чертой такого типа конкуренции является высокая степень зависимости поведения участников рынка от действий конкурента. Часто олигополистов сравнивают с пассажирами одной небольшой лодки, когда активные действия по ее раскачиванию со стороны одного человека, могут опрокинуть в воду сразу всех.

Поскольку участников рынка немного, барьеры для выхода на этот рынок достаточно высоки (благодаря высоким первоначальным издержкам и эффекту масштаба), спрос на товар неэластичен по цене, производители в условиях олигополии обладают существенной рыночной властью, то есть имеют возможность контролировать цену и объемы производства.

Взаимозависимое положение вынуждает участников олигополии учитывать в своем рыночном поведении действия друг друга. Иначе говоря, при планировании своей деятельности фирма должна контролировать не только цену и объем производства, но и возможную реакцию конкурента, выстраивая стратегию взаимодействия с потребителями. Это обусловлено тем, что на объем прибыли каждого из них напрямую влияют не только их действия, но и действия других участников рынка, ведь производители делят между собой спрос на продукцию, который является заданной величиной. Если поднять цену, то можно сразу потерять своих клиентов. Именно поэтому рыночное поведение олигополистов нередко называют стратегическим, то есть преследующим, прежде всего, собственный интерес, но учитывающим возможную реакцию конкурентов.

Попробуем разобраться в том, какие стратегии поведения могут выбирать для себя участники монополии и от каких факторов будет зависеть их выбор.

Стратегии олигополистов часто основываются на всевозможных сговорах и соглашениях, активно пресекаемых антимонопольным законодательством во всех странах с рыночной экономикой. В качестве примера может служить картельное соглашение, или картель.

DEF

Картель (сговор) – соглашение об уровне цен, ограничении объема производства и распределением долей рынка между всеми участниками рынка.

В случае сговора или согласованных действий рынок олигополии по сути превращается в монополию, оказывающую аналогичные ей негативные экономические эффекты на распределение и использование ресурсов. Такие соглашения обычно не носят официальный характер, поэтому картель бывает трудно выявить, ведь фактически на рынке продолжают действовать несколько фирм и формально между ними существует конкуренция.

Однако и для самих олигополистов такая стратегия связана с существенными рисками. В силу того, что соглашения между ними не имеют юридического статуса, никто не может быть уверен до конца в том, что кто-либо из конкурентов не нарушит договоренность, в результате получит дополнительную прибыль и нанесет существенный урон остальным участникам картели. Иногда

олигополии, наоборот, вместо сговора развязывают ценовые войны. Но это чаще всего приводит к печальным последствиям для всех участников, а в выигрыше остаются только потребители.

Несмотря на то, что власть олигополиста над ценой на его товар достаточно велика, выше, чем у монополистического конкурента, он все же не способен определять рыночную цену. А это значит, что неверный просчет ситуации может закончиться для него серьезной потерей прибылей. Имея возможность влиять на цену, олигополист оказывается в *ловушке рыночной власти*: каждый из участников рынка заинтересован в максимальной рыночной цене и может ее повysить, но каждый по отдельности боится это делать, поскольку не уверен в реакции конкурента. Высоких прибылей они могли бы достичь согласованными действиями, но подобные действия оказываются невозможными. Олигополисты не могут работать скоординировано, так как кооперации обычно запрещены законодательством, а образование картелей и сговоров преследуется антимонопольными органами власти. Таким образом, фирмы в условиях олигополии вынуждены выбирать стратегию своего поведения, которая принесет максимальную выгоду всем.

Моделей поведения олигополии много, наиболее известные из них описывают следующие теории: *теория игр*, *теория ломаной кривой спроса*, *теория Курно*.

Согласно *теории игр*¹, две фирмы, выстраивая свою стратегию поведения, всегда пытаются предугадать поведение конкурента. В наиболее простой модели имеется две фирмы А и В, которые делят между собой один рынок. Каждая из этих фирм может независимо друг от друга выбрать цену на свою продукцию — высокую или низкую. При этом разные комбинации их выбора будут приводить к разным объемам выручки. Всего мы имеем 4 варианта, изображенных на рис. 6.8.

Если обе фирмы выберут высокую цену, то обе получат прибыль — по 100 тысяч руб. — ситуация I. Если одна из фирм выберет высокую цену, а другая — низкую, то доля рынка и прибыль распределятся в пользу продавца более дешевого товара. В этом случае продавец более дорогого товара получит 25 тыс. руб., а продавец дешевого — 125 тыс. руб. — ситуации II и III. Если же обе

¹ Теория игр была разработана в 1940-е гг. В 1950-е гг. на базе теории игр Дж. Нэш объяснил, почему олигополисты выбирают решение, удобное для всех, и попадают в ситуацию, когда все выигрывают и никто не проигрывает.

фирмы выберут низкую цену, то каждая получит по 75 тыс. руб. — ситуация IV.

		Фирма В	
		Высокая цена	Низкая цена
Фирма А	Высокая цена	I. 100/100	II. 25/125
	Низкая цена	III. 125/25	IV. 75/75

Рис. 6.8. Разные стратегии поведения конкурентов в теории игр

Какую же стратегию выберут фирмы и почему? Логично предположить, что максимальной взаимовыгодной для конкурентов является ситуация I. Однако в условиях, когда договориться или узнать заранее о решениях друг друга фирмы не могут, выбор высокой цены чреват для каждой из них сильной потерей прибыли, если окажется, что конкурент цену понизил. Назначая высокую цену каждая из фирм имеет альтернативу получить либо 100 выручки, либо 25. Если же каждая из фирм выберет низкую цену, то они получат либо максимум — 125 тыс. руб., либо средний вариант 75 тыс. руб. Наихудший результат второго варианта — 75 тыс. руб. при низкой цене — лучше, чем наихудший результат первого варианта — 25 тыс. руб. при высокой цене. Поэтому, в итоге обе фирмы выберут низкую цену и окажутся в ситуации IV, которая называется равновесие по Нэшу.

DEF

Равновесие по Нэшу – ситуация на рынке с конфликтом, где все или выигрывают, или проигрывают.

В целом теория объясняет конфликт интересов на рынке олигополии, который разрешается на основе принятия решений, минимизирующих возможные потери фирм. Эти решения не означают получение максимально возможной прибыли, но они страхуют от тотального проигрыша в конкурентной борьбе.

Другое объяснение поведению олигополистов дает *теория ломаной кривой спроса*¹.

¹ Теория ломаной кривой спроса была разработана в 1939 г. тремя американскими экономистами: К. Хитчем, Ч. Холлом и П. Суизи.

Ломаная кривая спроса — модель, построенная на предположении о том, что олигополисты поддержат решение одного из конкурентов о снижении цен, так как в противном случае они рискуют потерять часть своей доли рынка, но не станут по аналогии с конкурентами повышать цены, так как это позволит им привлечь тех покупателей, которые откажутся от продукции конкурента из-за повысившихся цен.

Ломаная кривая спроса иллюстрирует изменение эластичности спроса на товар олигополиста в зависимости от того, следуют ли его конкуренты за снижением или повышением цены. В случае, если все фирмы снижают цену, то эластичность спроса каждого из них не меняется. А в случае, если цены одного из них окажутся выше, а остальные не последуют за ним и оставят цены на прежнем уровне, эластичность спроса на его товар снизится и, соответственно, объем продаж упадет.

Допустим, у нас есть фирма А, спрос на товар которой описывается кривой D_A , а текущая цена P_0 . Рассмотрим реакцию конкурентов на поведение фирмы А (спрос на продукцию конкурентов описывается кривой D_B). Фирма А может понизить цену либо повысить. Если А снизит цену, то чтобы не потерять свою долю рынка конкуренты, скорее всего, тоже ее снизят, и кривая спроса фирмы А (D_A) не изменится — участок справа от точки А (ниже данной точки). Если же фирма А повысит цену, то конкуренты скорее всего оставят свои цены на прежнем уровне, а часть потребителей предпочтет товару компании А товары ее конкурентов. В результате эластичность спроса на товар А увеличится — участок слева от точки А (выше данной точки). Жирные участки кривых спроса на продукцию фирм формируют ломаную кривую рыночного спроса $D_A D_B$, высокоэластичную выше уровня заданной цены P_0 и менее эластичную ниже этого уровня (см. рис. 6.9а).

Резкое изменение в эластичности спроса на товар со стороны потребителей при ценах выше и ниже равновесия приводит к разрыву кривой предельного дохода (MR), и это означает, что фирма не сможет компенсировать увеличением продаж снижение цены. На олигополистическом рынке в условиях равновесия (точка А) ни у кого из конкурентов не будет стимулов к изменению цены, так как в точке равновесия образуется излом кривой спроса (D), приводящий к разрыву кривой предельного дохода (MR). Модель показывает нецелесообразность изменения цены в условиях олигополистического равновесия.

Наконец, *теория Курно* объясняет ситуацию, когда одна олигополистическая фирма захватывает рынок и вытесняет конкурента.

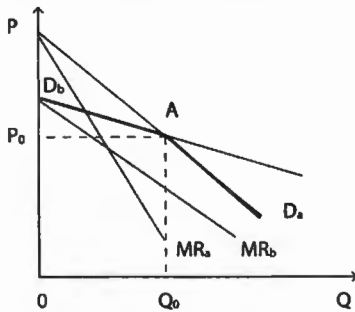


Рис. 6.9а. График ломаной кривой спроса

Предложенная О. Курно в 1838 г. первая модель поведения олигополии представляет попытку наглядно показать последствия конкуренции двух крупных фирм, удовлетворяющих весь спрос на продукт. На рис. 6.9б мы видим реакцию фирмы А на проявление агрессии со стороны фирмы В.

Под агрессией понимается захват большей доли на рынке и увеличение продаж. На рисунке изображены кривые спроса на продукцию фирмы А. Ее смещение из положения D_1 в положение D_2 и D_3 говорит о сокращении спроса на продукцию фирмы А, которое сопровождается сокращением продаж, снижением цены и падением доходов в результате предпринятых фирмой В действий для привлечения потребителей к своему продукту. В свое время исследователь доказал то, что в наши дни является достаточно очевидным и не требует доказательств, а именно то, что с расширением активности одного конкурента доходы другого производителя неизбежно падают. На рис. 6.9в представлены графики поведения (кривые реакции) сразу двух олигополистических фирм А и В, пересечение которых дает точку равновесия по Курно (точка Е), которое показывает равенство предположений конкурентов относительно продаж в условиях олигополии.

Оценивая эффективность олигополии, необходимо подчеркнуть, что так же, как и при других видах несовершенной конкуренции,

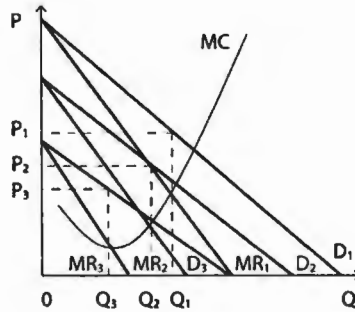


Рис. 6.9б. Модель Курно: изменение цены и объема выпуска фирмой А в ответ на расширение производства фирмой В



Рис. 6.9в. График равновесия Курно

на этом рынке равновесная цена превышает значения предельных и минимальных средних издержек, значит, ресурсы не распределяются оптимальным образом при искусственном ограничении объемов производства. Такие параметры не позволяют характеризовать данный рынок в качестве наиболее эффективного. Однако способность олигополий накапливать значительные финансовые ресурсы создает реальную возможность для научно-исследовательского поиска, разработки новых товаров и внедрения технологий, недоступных более мелким производителям, но необходимых с точки зрения общества.

6.6. РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Рассматривая поведение фирм в разных условиях конкуренции, мы не раз обращались к понятию «рыночная власть». Это понятие имеет особое значение для характеристики современных рынков при изучении возможностей создания конкурентной среды.

DEF

Рыночная власть – это способность фирмы влиять на цены и объем производства своей продукции.

Понятно, что в качестве эталона берется модель совершенной конкуренции, в которой такой возможности у фирм нет вообще, у них нет власти над ценой, и они не могут ущемлять интересы потребителя. Абсолютная эластичность спроса на продукцию каждого из них не позволяет им назначать цену, отличающуюся от рыночной. В условиях несовершенной конкуренции рыночная власть производителя тем выше, чем ниже эластичность спроса на его продукцию. Для расчета силы рыночной власти производителей применяют различные формулы — индексы. Наиболее часто используемыми из них являются индекс Лернера (Л) и индекс Херфиндаля-Хиршмана (ИХ).

Индекс Лернера рассчитывается по формуле:

$$L = \frac{P - MC}{P},$$

где: L — индекс Лернера; P — цена; MC — предельные издержки.

Сопоставление цены и предельных издержек дает представление о том, в какой степени производитель способен повышать це-

ну ориентируясь не на уровень издержек, а на эластичность спроса на товар. Соответственно, чем больше разрыв между ценой и предельными издержками, тем ближе значение индекса к 1, тем сильнее власть производителя над ценой и, значит, тем выше степень монополизации на исследуемом рынке. Для рынка совершенной конкуренции, когда $P=MC$, индекс Лернера равен 0.

Индекс Херфиндала-Хиршмана в отличие от индекса Лернера позволяет рассмотреть весь рынок в целом и определить насколько равномерно распределены доли рынка между игроками, есть ли среди них явно доминирующий лидер, в руках которого сконцентрирована большая часть рынка. Этот индекс так же называют коэффициентом концентрации рынка. Он рассчитывается по формуле:

$$HH = S1^2 + S2^2 + \dots S_n^2,$$

где: HH — индекс Херфиндала-Хиршмана; $S1, S2, \dots, S_n$ — доли работающих на рынке производителей.

Эти доли определяются соотношением объема производства каждой фирмы и объема всего рынка и рассчитываются в %. Не трудно догадаться, что максимальное значение индекса в условиях монополии будет равняться $100^2 = 10\,000$.

NB! Считается, что если значение $HH < 1000$, то рынок низкоконцентрированный. Если $1000 < HH < 1800$ — умеренно концентрированный, а если $HH > 1800$ — рынок высококонцентрированный.

Следует заметить, что в современных исследованиях фирма как субъект рынка нередко отождествляется с фирмой — субъектом отрасли. Однако, в реальной экономике существуют так называемые «многопрофильные корпорации», которые способны конкурировать на разных уровнях, поскольку активно приобретают активы компаний в разных отраслях¹. Совершая подобные сделки, компании, с одной стороны, могут положительно влиять на рынок, способствуя повышению уровня конкуренции в отраслях, а, с другой, могут и усиливать степень концентрации власти, занимаясь перепродажей непрофильных активов. Исследователи подчерки-

¹ Об этом пишет В. Нефедкин в работе «Экономическая власть крупных корпораций и развитие регионов // *Вопр. Экономики*. М. 2016. № 3. С. 101.

вают, что целью конкурентной борьбы в таком случае является не увеличение рыночной власти на отдельном рынке, а максимизация суммарной власти в экономике¹. Эту власть принято называть экономической².

DEF Экономическая власть – это способность крупных компаний контролировать параметры бизнеса не в одной, а в нескольких отраслях.

Такого рода власть позволяет крупным корпорациям получать дополнительную прибыль благодаря своему преимуществу по сравнению с другими экономическими агентами.

NBI Потенциал рыночной власти фирмы измеряется по формуле $ИНН$, то есть на основе определения ее доли в отраслевом выпуске продукции, а потенциал экономической власти фирмы измеряется суммированием долей присутствия многопрофильной корпорации во всех отраслях и регионах.

При совершении сделок по приобретению новых активов крупная корпорация увеличивает свою экономическую власть, благодаря чему извлекает дополнительную сверхприбыль. Одним из показателей присутствия в отраслях многопрофильной фирмы является выручка от продаж, которую компании показывают в своей финансовой отчетности. На основании данных публикуемых в СМИ рейтингов крупнейших компаний можно рассчитать значения $ИНН$, которые покажут степень корпоративного контроля в экономике и концентрации потенциала экономической власти.

Так, например, результаты проведенного отечественными учеными исследования конкурентных отношений в России за 2002–2014 гг. показали, что за десять лет индекс концентрации власти в национальной экономике вырос с 491 в 2004 г. до 746 в 2013 г., или в 1,5 раза. При этом главными факторами усиления концентрации власти в экономике явля-

¹ См подробнее: В. Нефедкин (2016).

² В 1940 г. американский экономист В. Ойкен писал о том, что важной задачей для экономистов является обоснование экономической власти и ее влияния на экономику. Этим вопросам уделяли внимание такие известные экономисты, как У. Самюэльс (1979) и К. Ротшильд (1971).

ются крупнейшие корпорации: доля крупнейших Топ-5 корпораций в выручке Топ-500 компаний выросла на 8,2 п.п., а доля крупнейших корпораций, контролируемых государством в суммарной выручке Топ-5 за этот же период выросла с 69,5 до 85%¹.

Выводы

- Конкуренция — объективно действующая сила, которая в условиях ограниченности ресурсов обеспечивает установление оптимального уровня цен, достижение рыночного равновесия и эффективное распределение ресурсов между собственниками.
- С точки зрения рыночной структуры конкуренция делится на два типа — совершенная и несовершенная. В рамках последней выделяются виды: монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.
- Критериями выделения типов рыночных структур являются:
 - количество производителей в отрасли,
 - свойства продукта,
 - полнота информации,
 - наличие барьеров входа на рынок/ выхода из него,
 - эластичность спроса.
- Условие равновесия для всех производителей одинаково: $MR = MC$. Это значит, что оптимальным объемом производства для фирмы будет тот, при котором издержки от производства еще одной единицы продукции не превышают дохода, который эта единица принесет.
- Олигополия — особая рыночная структура. Характерной чертой олигополии является высокая степень взаимной зависимости участников рынка при принятии решений. При этом, олигополистические фирмы вынуждены выбирать такую стратегию поведения, которая приносит максимальную выгоду всем участникам конкурентных отношений.
- Монополизация рынков невыгодна обществу в целом, так как не способствует максимально полному использованию ресурсов и препятствует их распределению в пользу более эффективных собственников. Тем не менее, иногда возникают ситуации, когда организация рынка в форме монополии, или олигополии является экономически целесообразной. Такие отрасли назы-

¹ Нефедкин В. Экономическая власть крупных корпораций и развитие // Вопр. экономики. М. 2016. № 3.

вают естественными монополиями, их деятельность, как правило, регулируется государством.

- Рыночная власть производителя определяется как его возможность влиять на рыночную цену товара и объемы производства. В условиях несовершенной конкуренции рыночная власть производителя тем выше, чем ниже эластичность спроса на его продукцию.
- В отличие от рыночной власти экономическая власть характеризует влияние фирмы не на отдельном рынке товара или в отрасли, а в нескольких отраслях и регионах. Увеличение концентрации экономической власти имеет серьезные последствия как для национальной экономики, так и для отдельных ее субъектов. Наиболее заметным является искажение статистики валового продукта в регионах и снижение их доходов.

Контрольные вопросы

1. Что такое конкуренция?
2. Каковы основные типы рыночных структур?
3. Что следует понимать под равновесием производителя и как определяется условие его достижения?
4. Что означает термин «ценополучатель»?
5. За счет чего достигается высокая экономическая эффективность совершенной конкуренции?
6. Почему монополист имеет возможность влиять на рыночную цену товара?
7. Чем ограничен предел монопольной цены?
8. Кем и при каких условиях применяется метод ценовой дискриминации?
9. Чем объясняется экономическая неэффективность монополий?
10. Что общего у монополистической конкуренции с совершенной конкуренцией и монополией?
11. Каковы основные инструменты и стратегии конкурентной борьбы на рынке монополистической конкуренции?
12. Каковы основные стратегии рыночного поведения олигополистов?
13. Что такое рыночная власть и как она измеряется?
14. Чем экономическая власть отличается от рыночной?

Практическое задание

На рынке сотовых операторов действуют 4 фирмы, которые делят рынок между собой в следующих пропорциях: МТС — 31%, Мегафон — 30%,

Вымпелком (Билайн) — 23%, Теле2 — 16%. Рассчитайте индекс ННІ и сделайте вывод о степени концентрации рынка мобильных операторов.

Литература

- Кругман П., Веллс Р., Олни М. Основы экономикс: Учебник для вузов / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011.
- Курс экономической теории: учеб. пособие для студентов вузов / науч. ред. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: «Дело и Сервис», 2007.
- Курс экономической теории: учебник — 7-е изд., доп. и перераб. — Киров: «АСА», 2013.
- Нефедкин В. Экономическая власть крупных корпораций и развитие // Вопр. Экономики. М. 2016. № 3.
- Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник / Р. М. Нуреев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2014.
- Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика. 1996 (пер. с англ.).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЛОГИКА БИЗНЕСА

7.1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

Предпринимательство — это особый ресурс, который благодаря инициативе, новаторству, риску и организаторским способностям деятельности экономического агента, становится важнейшим фактором производства наряду с землей, капиталом, трудом, информацией. Его специфика заключается в том, что хозяйствующий субъект, обладающий предпринимательской способностью, особым образом координирует, комбинирует и объединяет все другие факторы производства для наиболее эффективного их использования в производственном процессе, что способствует увеличению прибыли.

Сам термин «предприниматель» был введен в научный оборот во второй половине XVIII — начале XIX столетия английским экономистом Р. Кантильоном¹ и французским экономистом Ж.-Б. Сэйем², которые придавали особое значение инициативной самостоятельной деятельности людей в развитии экономики страны. Позднее предпринимательство стало рассматриваться в качестве особого фактора производства благодаря работам А. Маршалла³.



Предпринимательство – это самостоятельная рискованная деятельность хозяйствующего субъекта, направленная на получение прибыли.

Свободное развитие предпринимательства создает условия для роста экономики, улучшения ее структуры и более эффективного удовлетворения потребностей.

¹ Кантильон Р. Эссе о природе торговли вообще (1755).

² Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии (1803).

³ Маршалл А. Принципы экономической науки (1890).

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (как сам предприниматель-собственник, так и наемные работники), а также различные организации (частные фирмы и государственные институты). Каждый из этих субъектов преследует свой экономический интерес. Экономический интерес проявляется в стремлении наиболее эффективно использовать ресурсы с целью увеличения прибыли и максимизации полезности.

NB! Экономический интерес — внутренний стимул в деятельности экономического агента.

Непосредственный интерес собственника бизнеса — получение большей доли на рынке и создание стабильных условий для извлечения и увеличения прибыли. Нанимая работников в свой бизнес, собственник вписывает их деятельность в стратегию достижения личных интересов.

В то же время наемные работники имеют свой деловой интерес, который проявляется в наиболее эффективном использовании своей способности к труду и стремлении увеличить индивидуальные доходы от работы по найму. Заключая трудовой договор, они берут на себя ответственность за выполнение возложенных на них обязанностей, связанных с деятельностью компании, и несут определенные риски в случае нарушения соглашения со стороны работодателя или изменения макроэкономической ситуации. Кроме того, наемные работники имеют возможность получения дополнительного дохода (путем приобретения акций компании).

Государственные структуры, занимаясь предпринимательской деятельностью, также преследуют деловой интерес, но он проявляется не только в желании получать прибыль. Он состоит в стремлении к эффективному использованию государственной собственности и росту общественного богатства, поэтому характеризуется приоритетом общественных целей. Предметом предпринимательской деятельности государственных компаний является осуществление приоритетных общегосударственных научно-производственных, социальных и др. программ.

Анализируя энергию предпринимательской инициативы, американский экономист австрийского происхождения Йозеф Шумпетер (1883–1950)¹ выдвинул фигуру предпринимателя как осо-

¹ Schumpeter Joseph A. Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York; Toronto; London: McGraw-Hill Book Company, 1939.

бого субъекта в рыночной экономике, принимающего самостоятельные решения в условиях неопределенности и риска, берущего на себя ответственность за конечные результаты хозяйственной деятельности.

В настоящее время предпринимательством занимается множество людей, все они разные, но как предприниматели обладают общими чертами их объединяющими. Как правило, к таким чертам относят следующие: решительность; ответственность; целеустремленность; независимость; креативность; гибкость; коммуникабельность; ответственность и др.

Если вы решитесь начать самостоятельную производственную деятельность, вам необходимо развивать в себе отмеченные качества.

Кроме того, важно понимать, что условиями открытия собственного дела являются:

- составление бизнес-плана (см. 7.6.);
- стартовый капитал;
- выбор организационно-правовой формы (см. 7.2.);
- понимание издержек выхода из бизнеса;
- прохождение процедуры регистрации компании.

Стартовый капитал — это финансовые ресурсы, которые предприниматель инвестирует в бизнес. Он может быть собственным, заемным, привлеченным (см. 7.6.).

Осуществление предпринимательской деятельности невозможно без инвестиций.



Инвестиции — долгосрочные вложения денежных средств в целях получения прибыли.

Инвестирование включает в себя в том числе и финансирование затрат на открытие бизнеса. От инвестиций следует отличать более узкое понятие — капиталовложения. Инвестиции состоят из реальных (собственно капвложений: в основной и оборотный капитал, приобретение участков земли и объектов природопользования, затраты на капитальный ремонт, а также на нематериальные активы (программное обеспечение, лицензии, патенты и проч.)) и портфельных (или финансовых) инвестиций — вложений в разные финансовые инструменты (см. гл. 9).

Составив общее представление о будущем бизнесе, важно учитывать издержки его закрытия, связанные с необходимостью

исполнения возложенных на себя обязательств по заключенным договорам, уплате налогов и прохождением прочих обязательных этапов. В некоторых странах процедура закрытия бизнеса может занимать несколько лет, начиная с аудиторской проверки и заканчивая получением разрешения на закрытие счетов в банках, аннулированием регистрационного свидетельства.

Создание и регистрация компании осуществляется в соответствии с действующим законодательством. Для ведения хозяйственной деятельности предприниматель должен зарегистрироваться в официальном реестре и открыть расчетный счет в банке. Факт регистрации включает присвоение фирменного обозначения, что означает официальное признание деятельности экономического субъекта в качестве фирмы.

NB! В разных странах существуют свои правила при регистрации наименования фирмы. В РФ в соответствии с Гражданским кодексом название фирмы не может включать в себя наименования иностранных государств и их производные, наименования органов государственной власти РФ и местного самоуправления, наименования общественных объединений, оскорбительные выражения и слова. Только с разрешения Правительства РФ (ее субъекта) в наименование юридического лица могут включаться слова «Россия», «Российская Федерация», названия субъектов РФ и их производные.

В самом общем виде фирма — институт рынка, самостоятельно действующий субъект экономики, созданный предпринимателем или их группой для производства экономических благ.

Фирмы различаются по разным критериям. Наиболее важными из них являются форма собственности и размеры бизнеса. В зависимости от формы собственности фирмы бывают: частными (индивидуальными, корпоративными), государственными, смешанными. В зависимости от размера — малыми, средними, крупными.

Считается, что крупные фирмы обладают рядом преимуществ по сравнению с малыми и средними, поскольку пользуются доверием финансовых организаций и могут экономить на масштабе производства. Однако крупные компании не являются гибкими и не всегда имеют стимулы к инновационному развитию. Малые фирмы (особенно растущие) менее стабильны. Они конкурируют между собой, в результате чего создается новый продукт или технология.

В развитой рыночной экономике именно малые фирмы обладают большей гибкостью, креативностью, стимулами к инновациям.

DEF **Инновации** – востребованное рынком внедренное новшество, обеспечивающее качественный и количественный рост эффективности процессов или продукции.

Развитие предпринимательской культуры порождает инновации. Среди прочего технический прогресс в обществе осуществляется благодаря активности предпринимателей. Поэтому важно создавать благоприятный предпринимательский климат.

При благоприятном предпринимательском климате активно развивается малое и среднее предпринимательство — основа рыночных отношений и весомый фактор экономического роста. В такой ситуации предприниматели нацеливаются не на скорое увеличение объемов прибыли, а на последующие структурные изменения и расширение своей производственной деятельности. Таким образом, предпринимательская инициатива при поддержке правительства приводит к эффективному развитию рыночного хозяйства.

NBI Для благоприятного *предпринимательского климата* характерны: стабильная государственная политика, нацеленная на содействие предпринимательству; понятные правила игры; доступные финансовые ресурсы; льготный налоговый режим для растущих и инновационных компаний; наличие развитой инфраструктуры (инновационно-внедренческие центры и специализированные консультационные фирмы по поддержке начинающих предпринимателей, курсы и школы для обучения предпринимателей-новичков и т. п.); надежная система защиты интеллектуальной собственности; позитивное отношение к предпринимательству в обществе и др.

Важнейшими функциями предпринимательства являются:

- организация бизнеса;
- производство благ и удовлетворение платежеспособного спроса на них;
- производство инновационных товаров и технологий;
- эффективное использование ресурсов и повышение производительности труда;
- обеспечение занятости и доходов.

Следует различать понятия «предпринимательство» и «бизнес» (от англ. — дело, занятие, предприятие), хотя на практике они нередко употребляются как синонимы. Бизнес, в отличие от предпринимательской деятельности, не является самостоятельным ресурсом, так как бизнес в основном использует уже проверенные временем продукты предпринимательской деятельности. Благодаря предпринимательской деятельности создаются предпосылки для открытия нового или повышения эффективности существующего бизнеса.

Предпринимательство сегодня — это не только источник доходов, но и средство самовыражения. Именно поэтому многие люди стремятся начать свое дело и реализовать собственные амбиции. Составляющими элементами успешного предпринимательства являются передовые идеи, хорошая команда, терпение, настойчивость и целеустремленность.

7.2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Организационно-правовая форма — предусмотренная законом форма организации и ведения бизнеса, характеризующаяся определенным налоговым статусом и финансовой ответственностью его собственников. Выбор формы организации предпринимательской деятельности обуславливается множеством факторов. К ним относятся: сфера деятельности; финансовые возможности; индивидуальные предпочтения и др.

В разных странах мира существуют различные организационно-правовые формы предприятий. По своему экономическому содержанию все эти формы условно можно поделить на *четыре* вида: индивидуальная фирма, товарищество, кооператив и корпорация. Рассмотрим их на примере РФ.

Большую долю от общего числа зарегистрированных организаций занимают *индивидуальные фирмы* — фирмы, владельцы которых в личных интересах самостоятельно ведут дела, получают всю прибыль и несут персональную ответственность по всем обязательствам. С собственником индивидуальной фирмы владельцы других ресурсов заключают контракты. У него есть права найма и увольнения персонала. Именно он осуществляет контроль над действиями всех членов команды.

К преимуществам индивидуальной фирмы можно отнести: простоту учреждения и управления, возможность применения льготного налогообложения, свободу действий (не требуются

многочисленные согласования при принятии решений, возможность пробовать себя в различных видах деятельности), очевидные экономические стимулы (всю прибыль получает одно лицо).

При этом индивидуальные фирмы обладают и недостатками: дефицитом материальных и финансовых ресурсов; высокими издержками в силу отсутствия возможности специализации и разделения труда, полной личной имущественной ответственностью при банкротстве.

В РФ можно зарегистрировать свою деятельность в упрощенной форме — в качестве *индивидуального предпринимателя* (ИП). Юридическое лицо в таком случае не образуется.

NB! Для индивидуальных предпринимателей в РФ помимо общей системы налогообложения (ОСН) доступны разные способы снижения налоговых обязательств: упрощенная система налогообложения (УСН), патентная система налогообложения, единый налог на вмененный доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). При УСН налогообложение осуществляется по ставке 6% с дохода или 15% с прибыли. Регионам дано право понижать данные ставки. В случае, если прибыль составляет менее 40% от дохода, более выгодным оказывается уплачивать налог с прибыли, и наоборот. При определенных условиях и только для ИП может использоваться патентная система налогообложения (ПСН). Налог уплачивается авансом по зафиксированной ставке 6% от потенциально возможного дохода, размер которого устанавливается субъектом РФ. При ЕНВД (доступна для закрытого перечня направлений деятельности) ставка составляет 15%. Она также может быть уменьшена регионом до 7,5%. Для занятых сельскохозяйственным производством ИП, применяющих ЕСХН, ставка равняется 6%.

Товарищество — фирма, организованная группой лиц, совместно владеющих и управляющих общим делом. Такая организация может быть общей и долевой, где ответственность и риск ограничены размерами своего капитала, доли. Это более устойчивая и эффективная форма, чем индивидуальный бизнес, так как размер общего капитала больше. Форма товарищества характерна для разных направлений интеллектуальной деятельности: юридические и медицинские услуги, искусство и проч., которые обычно являются успешными при небольшом числе участников.

Регистрация товарищества в государственных органах не является сложной, так же, как и осуществление управления им. При этом у товарищества имеется и целый ряд преимуществ в сравне-

нии с индивидуальными фирмами: разделение труда и специализация как в производстве, так и в менеджменте, а также невысокие финансовые барьеры при открытии бизнеса и его расширении.

Основными недостатками товарищества являются возможная несогласованность действий, несовпадение интересов (вплоть до ликвидации товарищества ввиду противоречий между собственниками или выхода из бизнеса кого-либо из партнеров), ограниченность финансирования деятельности.

Особой формой организации предпринимательской деятельности является производственный кооператив (артель). Как правило, в кооператив объединяются мелкие производители. Имущество кооператива разделяется на так называемые «паи»¹. Члены производственного кооператива вносят в него свой индивидуальный трудовой вклад. Активы кооператива принадлежат его членам, у каждого из которых имеется один голос при решении общих вопросов на собрании кооператива. При этом доходы распределяются между членами кооператива соразмерно тому, сколько продукта было сдано в кооператив каждым из них.

Наконец, *корпорация* (акционерное общество) — организационно-правовая форма, основанная на объединении финансовых ресурсов нескольких собственников с учетом доли каждого. Это крупная фирма, в которой ответственность каждого из собственников ограничивается индивидуальным вкладом (иски предъявляются кредиторами к корпорации в целом, а не к ее собственникам как физическим лицам) (подробнее о корпорациях см. гл. 8).

Капитал корпорации образуется за счет эмиссии и реализации акций (т. е. документов, которые подтверждают, что их владелец обладает правом на получение части ее прибыли — дивидендов. Собственниками корпорации являются все владельцы ее акций — акционеры. Преимуществом такой организационно-правовой формы является быстрый доступ к крупному капиталу, корпоративная ответственность и эффективность управления.

К недостаткам можно отнести наличие возможности корпоративных конфликтов (между топ-менеджерами и собственниками), проблема двойного налогообложения, вероятность ущемления прав миноритарных акционеров, рискованные операции, которые нередко приводят к прямым злоупотреблениям в бизнесе (мошенничество с ценными бумагами, перелив капитала в дочерние общества и проч.).

¹ Пай — часть, доля участия в товариществе или акционерном обществе.

NB! Для корпораций характерно двойное налогообложение: дивиденды, выплачиваемые акционерам, сначала облагаются налогом на прибыль корпорации, а затем еще и налогом на доходы физических лиц.

Следует отметить, что отдельные проявления неэффективности корпораций на практике проявляются не часто, так как они сдерживаются рынком. Когда корпорация показывает плохие результаты возникает потенциальная опасность вмешательства собственников в текущую деятельность компании. Для представителей высшего менеджмента очевидной становится угроза поглощения данной компании какой-либо другой с последующим их увольнением и потерей личных доходов.

В соответствии с российским законодательством все предприниматели подразделяются на физических и юридических лиц (по юридическому статусу), а также на коммерческие и некоммерческие организации (по целям деятельности).

Акционерные общества бывают публичными и непубличными. Публичные общества продают акции на фондовой бирже. В непубличных обществах акции распределяются только через заранее определенный круг лиц (например, в венчурных компаниях).

Основные виды юридических лиц, предусмотренные Гражданским кодексом РФ, представлены в таблице 7.1.

Таблица 7.1. Коммерческие и некоммерческие организации.

Организации (юридические лица)	
Коммерческие	Некоммерческие
Хозяйственные товарищества. Хозяйственные общества.	Потребительские кооперативы (жилищные, жилищно-строительные, гаражные, садоводческие, огороднические и др.).
Крестьянские (фермерские) хозяйства.	Общественные организации (политические партии, профессиональные союзы и др.).
Хозяйственные партнерства.	Ассоциации (некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации и др.).
Производственные кооперативы (артели).	Государственные, муниципальные и частные учреждения.
Государственные и муниципальные унитарные предприятия.	Автономные некоммерческие организации.
	Публично-правовые компании.
	Государственные корпорации.
	Нотариальные палаты и др.

Составлено авторами по данным Гражданского кодекса РФ.¹

¹ Гражданский кодекс РФ. М. 1995. Ст. 50.

При выборе организационно-правовой формы важно понимать, что необходимо учитывать не только специфику бизнеса, но и его размеры, поскольку оптимальная организационно-правовая форма для одного вида бизнеса может быть совершенно непригодной для другого. Так, при регистрации малой фирмы, у субъекта малого предпринимательства чаще всего возникает выбор между формами ИП и общества с ограниченной ответственностью (ООО). Еще на стадии создания бизнеса рекомендуется представлять, как он будет вестись, каков будет способ привлечения партнеров, и как он будет завершен (ликвидацией предприятия или продажей доли). Форма ИП удобна, так как не требует сложной отчетности перед налоговыми органами. Однако получать кредиты в банковских организациях окажется непросто. Закрытие фирмы потребует сверки с контрагентами и социальными фондами.

Форма ООО при выборе УСН также позволяет не вести бухгалтерский учет. Она легко регистрируется, а ответственность осуществляется в пределах уставного капитала, который часто составляет не более минимально установленного законом порога в 10 тыс. руб. При этом для ликвидации ООО необходимо пройти проверки корректности начисления и уплаты налогов и страховых взносов.

7.3. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА

Занимаясь предпринимательской деятельностью, экономические агенты неизбежно сталкиваются с разного рода затратами, которые характеризует понятие «издержки».

DEF Издержки – это затраты фирмы, связанные с производством товара или предоставлением услуги.

Всю совокупность издержек фирмы можно разделить на две основные группы, принципиально отличающиеся друг от друга — это *явные* и *неявные* издержки. Также их еще разделяют на бухгалтерские и экономические (с учетом альтернативных) издержки.

Явные издержки — денежные выплаты поставщикам ресурсов, т. е. это фактически реализованные и отраженные в финансовых документах расходы — сырье, оборудование, зарплаты, аренда и т. п.

Неявные издержки представляют упущенную выгоду, то есть доход, от которого отказывается производитель в момент выбора текущего варианта использования имеющихся у него ресурсов. Иначе их называют издержками упущенных возможностей.

Например, решив организовать собственный бизнес предприниматель отказывается от возможности вложить деньги в ценные бумаги и получать по ним доход, или отказывается от заработной платы, которую мог бы получать, устроившись работать по найму. От всех этих видов дохода он отказался в пользу собственного бизнеса.

Неявные или альтернативные издержки не отражаются в бухгалтерских документах, но они влияют на принятие решений об использовании ресурсов и потому их анализ очень важен для любого предпринимателя. Почему так важно знать их объем? Потому что, только сравнив реальный доход с тем, который можно получить при альтернативном использовании ресурсов, мы получаем точную информацию об эффективности использования наших ресурсов. При принятии решений об использовании ресурсов фирма всегда исходит из их ограниченности и вынуждена выбирать между несколькими альтернативами.

DEF

Экономический выбор — это всегда поиск лучшего из вариантов использования имеющихся ресурсов.

При анализе явных издержек важно понимать, что в их состав входят: невозвратные, постоянные и переменные издержки. Рассмотрим их подробнее.

Невозвратные издержки — одnorазовые затраты, которые невозможно вернуть даже при закрытии фирмы. Например, оформление вывески и витрин. Так как эти виды затрат (деньги) уже невозможно использовать по-другому, они не имеют альтернативной стоимости. Это означает, что они не входят в экономические издержки, поскольку не влияют на принятие решения о дальнейшем использовании ресурса.

Постоянные издержки (FC) — это издержки производства, размер которых не зависит от объема производства. Они оплачиваются даже если фирма ничего не производит. К ним относятся, например, арендная плата, заработная плата руководителей, амортизация оборудования и т. п.

Переменные издержки (VC) — это издержки, величина которых меняется в зависимости от объема производства, так как они отражают затраты на ресурсы, применяемые в процессе производства. К ним относятся: заработная плата производственного персонала, сырье и материалы, плата за электроэнергию и топливо, транспортные расходы. Соответственно, переменные издержки возрастают при увеличении объема производства, и сокращаются при его уменьшении.

Разделение издержек на постоянные и переменные тесно связано с определением краткосрочного и долгосрочного периодов в хозяйственной деятельности. **Краткосрочный период** — это период времени, в течение которого часть издержек остается неизменной. Например, арендную плату за помещение невозможно изменить в течение уже оплаченного месяца. В **долгосрочном** периоде все издержки могут быть изменены. Почему это важно? Потому что на различном отрезке времени возможность изменять объем издержек будет по-разному отражаться на экономическом выборе производителя.

Валовые (общие) издержки (TC) — совокупность постоянных и переменных издержек. Математически валовые издержки можно представить следующим образом:

$$TC = FC + VC,$$

где: TC — валовые издержки, FC — постоянные издержки, VC — переменные издержки.

На рис. 7.1 можно увидеть графики издержек, с которыми сталкивается производитель (рис 7.1).

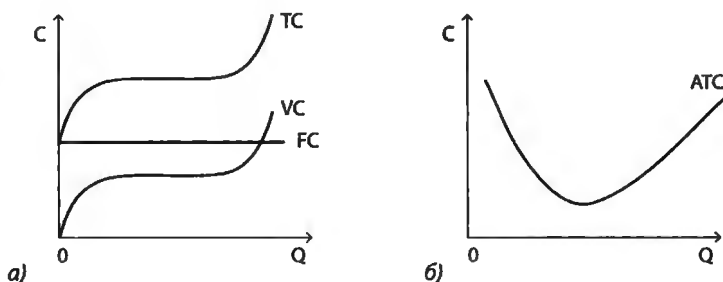


Рис. 7.1. а) Валовые TC , переменные VC и постоянные FC издержки. б) График средних издержек ATC

Кроме того, экономисты анализируют средние и предельные издержки.

Средние издержки (Average costs, AC) — издержки, связанные с производством одной единицы продукции. Формула валовых средних издержек (average total costs) выглядит следующим образом:

$$ATC = \frac{TC}{Q},$$

где: ATC — валовые средние издержки, TC — валовые издержки, Q — количество продукции.

Средними могут быть и постоянные AFC , и переменные AVC , и валовые (общие) издержки ATC . На рис. 7.16 изображен график валовых средних издержек.

Предельные издержки (MC) — это издержки, связанные с производством дополнительной единицы (порции) продукции. То есть это прирост издержек, вызванный увеличением объема производства на одну единицу (порцию) продукции. Их график представлена на рис. 7.2.

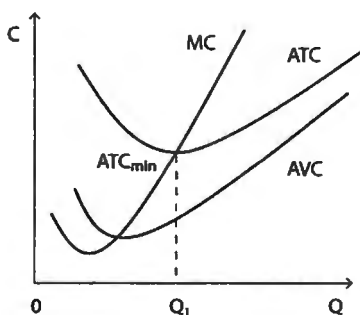


Рис. 7.2. Предельные MC , средние переменные AVC и средние общие ATC издержки

Кроме того, исследователи анализируют *транзакционные издержки*, которые возникают в процессе кругооборота денег и товаров на рынке. Они не имеют отношения непосредственно к производству товаров, но характеризуют взаимоотношения между экономическими субъектами по поводу благ. Известны следующие виды транзакционных издержек: издержки поиска информации, ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, спецификации и защиты

прав собственности, оппортунистического (отклоняющегося) поведения.

DEF Транзакционные издержки — это издержки, возникающие в связи с заключением сделок (обменом товарами) на рынке и переходом прав собственности от одного субъекта к другому.

Понятие транзакционных издержек ввел Р. Коуз в связи с обоснованием значимости фирмы как института рыночной экономики¹. Снижение транзакционных издержек свидетельствует о развитости правовой системы государства и надлежащей спецификации прав собственности.

7.4. ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ

Понимая разницу и смысл выделения различных видов издержек, можно перейти к рассмотрению понятия «прибыль» и ее роли для производителей. Для бухгалтерского учета и для экономического анализа важны различные аспекты использования ресурсов, поэтому понятие прибыли для бухгалтера и для экономиста различается.

Выручка представляет собой сумму поступлений денежных средств (и дебиторской задолженности) от реализации товаров или услуг, производимых фирмой. По сути, это доход фирмы от осуществления основной деятельности. Выручка фирмы равна произведению цены на количество проданных товаров. В отличие от выручки, прибыль характеризует прирост денежных средств у производителя в результате реализации товара над теми средствами, которые были вложены в его производство.

НВИ **Прибыль** — это разница между издержками и выручкой.

В финансовых документах компании отражается прибыль, называемая бухгалтерской, которая представляет собой разницу между выручкой и явными подтвержденными платежными документами издержками. В этой связи следует различать бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль — разница между общей выручкой фирмы и явными издержками, т.е. имеющими конкретную денежную форму и документальное подтверждение. Если же из полученной бухгалтерской прибыли вычесть еще и неявные издержки, то есть потенциальный доход от альтернативного использования имеющихся у фирмы ресурсов, то получим экономическую прибыль, которая будет показывать эффективность деятельности фирмы.

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. Б. Пинскер. — М.: Новое изд-во, 2007.

Экономическая прибыль — разница между общей выручкой и всеми издержками, в том числе и неявными.

Деятельность компании, с точки зрения экономиста, может быть эффективной и неэффективной. Под эффективным понимается производство, при котором у владельца ресурсов отсутствуют стимулы к их перераспределению в другие сферы. Это значит, что прибыль, которую получает фирма, не меньше или, как минимум, равна потенциально возможной прибыли при другом варианте использования ею своих ресурсов. Минимальный размер бухгалтерской прибыли, при котором фирма готова работать на рынке, называется *нормальной прибылью*.

Напомним, что упущенная выгода (потенциальный доход от наилучшего из альтернативных вариантов использования ресурсов) называется экономистами неявными издержками. Если упущенная выгода равна имеющейся прибыли, то разница между ними будет равна нулю. Таким образом, значение экономической прибыли, показывающее, что фирма использует свои ресурсы эффективно и не имеет других более выгодных вариантов их использования, равно нулю. Концепция «нулевой экономической прибыли» используется для обоснования долгосрочного равновесия фирмы (см. гл.6.2–6.4).

Если экономическая прибыль имеет положительное значение, то есть бухгалтерская прибыль покрывает неявные издержки с излишком, то это означает, что экономический выбор фирмы оказывается лучше, чем альтернативные варианты. Его называют *сверхприбылью* или *квазирентой*.

Считается, что фирма будет оставаться в отрасли до тех пор, пока ее прибыль будет не меньше, чем в соседних отраслях. То есть, доходность производства должна быть не меньше, чем доход, который владелец фирмы мог бы получить, устроившись работать по найму, плюс арендная плата, которую он мог бы получить, если бы сдавал свое помещение в аренду вместо размещения в нем своего производства. Таким образом, на его решение о продолжении производства будет влиять разница между валовой выручкой и всеми издержками (явными и неявными). Если экономическая прибыль будет равна нулю или окажется больше, то производитель останется в отрасли. Если она окажется ниже, то целесообразно прекратить производство и использовать ресурсы в более выгодных видах бизнеса.

7.5. ОСНОВНОЙ И ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ ФИРМЫ

Все имущество фирмы можно разделить на две составные части: *основные и оборотные средства*. На практике это имущество получило название «активы компании», которые обязательно отражаются в бухгалтерском балансе, характеризующем финансовое состояние бизнеса на конкретную дату.

Активы компании включают в себя основной капитал, оборотный капитал, отсроченные платежи, а также — нематериальные ценности (патенты, репутация, авторские права и т. п.).¹ *Основной капитал*, или *основные средства*, связан с приобретением зданий, станков, оборудования, то есть тех средств труда, с помощью которых производится товар или услуга. Это базовый капитал фирмы, без которого невозможно начинать бизнес. Например, чтобы оказать услугу по лечению зубов в медицинском кабинете, необходимо приобрести (или арендовать) помещение и соответствующее оборудование. *Оборотный капитал*, или *оборотные средства*, имеет отношение к приобретению сырья и материалов, из которых потом с помощью оборудования и наемных работников производится товар или услуга. В нашем примере — материал для пломбы, или производства коронки. В экономике они получили название «предметы труда».

Важно понимать, что средства труда и предметы труда по-разному участвуют в создании стоимости товара. Средства труда, с помощью которых создается то или иное благо, участвуют в производственном процессе многократно, их стоимость переносится на созданный товар не сразу, а постепенно по мере их использования в производственном процессе. Это означает, что стоимость достаточно дорогостоящего оборудования не сразу целиком включается в стоимость товара, а с течением времени и по частям, постепенно создавая основу для восстановления износа основного капитала. В этой связи экономисты говорят о том, что вложенные деньги в бизнес возвращаются предпринимателю не сразу, а в течение даже нескольких лет, по мере очень часто растянутого во времени процесса реализации созданных благ. К основному капиталу относят: земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование и прочие объекты сроком службы более года².

¹ Под активами банка понимаются кассовая наличность, ссуды, ценные бумаги, недвижимость.

² Приказ Министерства финансов РФ от 30 марта 2001 №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.

DEF **Основной капитал** – часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к бизнесмену после реализации блага в денежной форме не целиком, а отдельными траншами.

Предметы труда, из которых собственно, производится благо, используются целиком для его создания, поэтому их стоимость, а именно — стоимость сырья и материалов, участвующих в производстве, переносится целиком на созданный товар и сразу учитывается в цене продаж. Поэтому денежные средства, вложенные, например, в стоимость сырья и материалов, возвращаются бизнесмену в полном объеме сразу после реализации товара. К *оборотному капиталу* кроме сырья и материалов относят топливо и другие предметы, используемые в производстве в течение одного года.

DEF **Оборотный капитал** – часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт целиком и сразу возвращается к бизнесмену после его продажи.

В *таблице 7.2* представлены элементы основного и оборотного капитала, которые находят отражение в бухгалтерском балансе фирмы.

Таблица 7.2. Элементы капитала компании

Основной капитал	Оборотный капитал
Земля	Наличные деньги
Недвижимость	Инвестиции
Станки	Сырье
Оборудование	Материалы
Машины	Полуфабрикаты
Солнечные батареи и др.	Запасы
	Дебиторская задолженность

Осуществляя хозяйственную деятельность, компании формируют так называемый «амортизационный фонд», который предназначен для восстановления элементов основного капитала. В процессе создания товаров и услуг происходит постоянное изнашивание станков, оборудования и других орудий труда, что эко-

номисты и называют амортизацией (с англ. depreciation — износ или уменьшение стоимости актива).

NB! **Амортизация** — процесс переноса стоимости основного капитала на стоимость вновь создаваемого продукта и аккумулялирование ее в специальном (амортизационном) фонде.

Износ капитала, являющийся своеобразной мерой его потребления, может быть, как физическим, так и моральным. Физический износ основного капитала выражается в потере средств труда своей потребительской стоимости и снижении производительности.

Например, когда оборудование начинает работать с перебоями, или случаются частые поломки, требующие дорогостоящего ремонта.

Моральный износ капитала заключается в его технологическом устаревании, приводящем к неэффективной организации производственного процесса. В качестве примера можно привести появление новой более совершенной модели компьютера, обладающей способностью выполнять те же операции гораздо быстрее, чем старая. Для компенсации (восстановления) износа станков и оборудования фирмы проводят амортизацию.

Формируя амортизационный фонд, они осуществляют отчисления из валового дохода в соответствии с принятыми правилами. В бухгалтерском учете амортизационные отчисления записываются в состав издержек, уменьшая размеры прибыли, которая потом облагается налогом. В этой связи размеры амортизационных отчислений регулируются законодательно. Это означает, что компании формируют амортизационный фонд в соответствии с определенной нормой, которая называется нормой амортизации.

NB! **Норма амортизации** представляет собой соотношение между величиной годовых амортизационных отчислений и средней годовой стоимостью основного капитала.

Показатель нормы амортизации необходим для того, чтобы определить, за какое количество лет владелец денег может возместить авансированную им в основной капитал стоимость. В соответствии с нормой амортизации производятся амортизационные отчисления, которые, в свою очередь, зависят от срока полезного использования станков и оборудования.

Срок полезного использования того или иного объекта основных средств определяет продолжительность амортизационных

отчислений. Производитель самостоятельно устанавливает срок полезного использования основного средства в рамках законодательно определенного диапазона в зависимости от ожидаемого режима эксплуатации объекта и его технических характеристик.

Пример: срок полезного использования токарного станка составляет от 7 до 10 лет, согласно «Общероссийскому классификатору основных фондов»¹. Фирма решила установить срок использования станка в 10 лет, это означает, что начисление амортизации будет происходить по частям (норма амортизации составит $100\%/10 = 10\%$ ежегодно) в течение 10 лет до полного погашения стоимости станка.

Фирма может самостоятельно определять не только срок полезного использования объекта, но и выбирать метод, которым она будет учитывать амортизацию основных средств. Существуют *линейные* и *нелинейные* методы начисления амортизации. Самым простым и наиболее распространенным является *линейный* метод. Согласно этому методу, сумма амортизационных отчислений в год определяется на основе первоначальной стоимости объекта основных фондов в соответствии со сроком полезного его использования, то есть отчисляется столько процентов стоимости в год, сколько лет служит данное оборудование. Например, в течение десяти лет службы станка ежегодно отчисляется 10% от его первоначальной стоимости.

Однако многим предприятиям гораздо выгодней проводить так называемую *ускоренную амортизацию*, позволяющую списывать большую часть затрат на оборудование в первые годы его эксплуатации. Почему производитель заинтересован в ускоренной амортизации? Во-первых, потому, что это способствует более быстрому технологическому обновлению основного капитала. А, во-вторых, — такой подход дает возможность уменьшить налоговые отчисления, так как амортизационные выплаты, как было отмечено выше, относятся к издержкам и не включаются в прибыль предприятия. Заметим, что государство разрешает проводить ускоренную амортизацию только в строго определенных законом случаях в качестве стимулирующей меры государственной политики: для субъектов малого бизнеса, научно-технических предприятий, сельскохозяйственных организаций промышленного типа, участников свободной экономической зоны и др.²

¹ «ОК 013-2014 (СНС 2008). Общероссийский классификатор основных фондов» (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014 N 2018-ст) (ред. от 13.10.2017) // ИПП «Консультант Плюс».

² «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.

Ускоренную амортизацию позволяют реализовать нелинейные методы начисления амортизации, в частности *метод уменьшаемого остатка*, при котором за основу расчета амортизации берется остаточная, а не первоначальная стоимость объекта. Формула начисления амортизации методом уменьшаемого остатка имеет следующий вид:

$$Ам = К_о \times Н_ам \times К_у ,$$

где: $Ам$ — сумма амортизационных отчислений, $К_о$ — остаточная стоимость капитала (за вычетом амортизации), $Н_ам$ — норма амортизации (в %), $К_у$ — коэффициент ускорения, установленный бухгалтерией предприятия (не более 3).

Пример задачи: Основное средство было приобретено по стоимости 200 тыс. рублей, срок полезного использования 5 лет, коэффициент ускорения = 2. Рассчитать амортизацию основного средства методом уменьшаемого остатка по годам.

Решение: Норма амортизации с учетом $К_у = 100\% / 5 \times 2 = 40\%$. Так как в первый год остаточная стоимость равна первоначальной, $Ам (1 \text{ год}) = 200000 \times 40\% = 80000$. $Ам (2 \text{ год}) = (200000 - 80000) \times 40\% = 48000$. $Ам (3 \text{ год}) = (120000 - 48000) \times 40\% = 28800$. $Ам (4 \text{ год}) = (72000 - 28800) \times 40\% = 17280$. Ежемес. $Ам (5 \text{ год})^1 = (43200 - 17280) / 12 = 2160$.

Как видно из предыдущего примера, суммы амортизационных отчислений уменьшаются вместе с увеличением срока эксплуатации основного средства. Большая часть его стоимости списывается в первые годы, что позволяет ускорить процесс возвращения потраченных на оборудование финансовых средств.

В целом выбор того или иного метода начисления амортизации зависит от конкретных целей компании и ситуации на рынке. В большинстве случаев проще и удобнее применять линейную амортизацию. Однако возможность использования амортизационного фонда в качестве инвестиций, не облагаемых налогом

08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2018) // ИПП «Консультант Плюс».

¹ Согласно статье 259 НК РФ, когда остаточная стоимость объекта составляет менее 20% от первоначальной стоимости, амортизация рассчитывается как остаточная стоимость, разделенная на количество оставшихся месяцев срока полезного использования. В данном примере 20% от первоначальной стоимости объекта — это 40000. Остаточная стоимость на 5-й год службы меньше этой суммы, поэтому она будет поделена на 12 месяцев.

(в отличие от прибыли) делает ускоренную амортизацию привлекательной для многих предпринимателей, функционирующих в условиях жесткой неценовой конкуренции.

7.6. БИЗНЕС-ПЛАН

Начальной стадией открытия собственного дела является составление бизнес-плана. По яркому выражению современного экономиста М. Маккивера, бизнес-план — это «...своего рода репетиция, шанс осознать возможные проблемы, не потеряв при этом денег...»¹.

DEF

Бизнес-план – это документ, представляющий собой программу действий, пошаговую инструкцию для успешной реализации проекта.

Процесс бизнес-планирования ставит своей общей целью систематизировать и структурировать основные предложения по организации бизнеса. Конкретные цели и задачи бизнес-плана зависят от конечных пользователей, для которых он создается: для себя, либо для внешних пользователей. В первом случае грамотно составленный бизнес план дает возможность предпринимателю оценить осуществимость и жизнеспособность проекта, взвесить все «за» и «против» перед вложением собственного капитала. Во втором — он выступает визитной карточкой проекта, позволяя привлечь дополнительные инвестиции. Для этого бизнес-план должен кратко и доступно объяснять, какими конкурентными преимуществами обладает проект и каковы ключевые факторы его успеха, иными словами, почему инвестор должен вкладывать деньги в это дело.

Независимо от целей и задач бизнес-плана, а также конечных пользователей, при его написании важно соблюдать определенную структуру и формальные требования. Типовая структура бизнес-плана содержит следующие разделы:

- Резюме (краткое описание сути проекта и его ценности);
- Общие сведения о проекте (инициатор, команда, жизненный цикл проекта);

¹ См.: McKeever M. How to write a business plan, 10th edition // Nolo. 2010. 286 p.

- Описание продукта;
- Анализ рынка;
- План продаж и стратегия маркетинга;
- Производственный план;
- Организационный план;
- Финансовый план и анализ экономической эффективности;
- Инвестиционный план;
- Анализ проектных рисков.

Бизнес-план обычно составляется на трех–пятилетнюю перспективу. Информация в бизнес-плане должна быть объективной, основываться на обоснованных данных и разумных предположениях. Изложение информации должно быть *понятным, логичным и структурированным*. Кроме того, бизнес-план должен быть наглядным, «живым» инструментом, работающим на пользу бизнеса. Для этого в зарубежной практике часто бумажный документ заменяют презентацией, так называемой *Pitch deck*¹, для разработки которой существуют разные средства моделирования.

Резюме проекта. Данный раздел является безусловно самой важной частью бизнес-плана, особенно если он создается для внешних пользователей. Если после прочтения нескольких первых строк суть проекта остается неясной, то такой бизнес-план оставляет желать лучшего. Резюме должно заинтересовать потенциальных инвесторов, показать ценность проекта, убедить их вложить деньги в этот проект. Основные требования к резюме — простота, лаконичность и конкретность. В данный раздел рекомендуется включать следующую информацию: суть проекта и целесообразность его реализации, ключевые сведения об участниках, результаты анализа потенциала рынка, общую стоимость проекта и потребность в финансировании, стратегию реализации проекта, ключевые возможности и риски проекта (SWOT-анализ), иные важные сведения.

Общие сведения о проекте. Раздел содержит информацию об авторе идеи и участниках проекта, а также о том, на какой стадии своего жизненного цикла находится проект. Важно показать, что люди, взявшие на себя ответственность за реализацию бизнес-идеи, способны на это в запланированные сроки. Помимо характеристики участников и их ключевых компетенций, в этом разделе необходимо уточнить и характер взаимоотношений между ними, представив в графическом виде организационную структуру компании/проекта. Описание жизненного цикла проекта вклю-

¹ Режим доступа: <http://www.pitchskills.com>

чает указание его типа (создание нового производства «с нуля», модернизация или расширение действующего производства и др.), а также нынешнюю стадию реализации проекта. Обычно выделяют следующие стадии жизненного цикла проекта: посев, старт, ранний рост, расширение и выход (рис. 7.3).

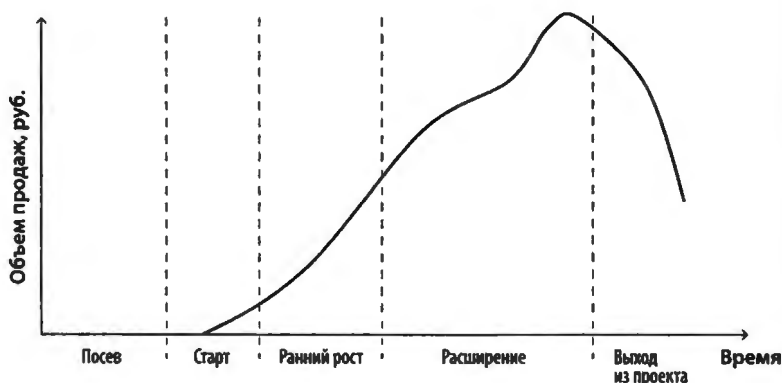


Рис. 7.3. Стадии жизненного цикла проекта

Описание продукта. В данном разделе дается детальное описание продукта или услуги, а также анализ их конкурентных преимуществ и недостатков, что включает: название продукта/услуги, сферу применения, уникальные свойства и технические характеристики, внешний вид и дизайн, целевую аудиторию, описание возможных товаров-субститутов и комплементарных товаров, жизненный цикл продукта, указания на планируемое расширение ассортимента или модернизацию продукта в будущем.

Анализ рынка. Раздел содержит информацию о рынке сбыта продукции, а также прогнозы развития рынка на ближайшую перспективу. Текущее состояние рынка может характеризоваться следующими параметрами: объемом/емкостью рынка, степенью насыщенности спроса, показателями рыночной концентрации и рыночной власти, степенью государственного вмешательства, динамикой развития (например, появлением новых игроков, тенденций и др.) и скоростью технологических изменений на рынке.

DEF

Объем/емкость рынка – размер рынка определенного товара или услуги, выраженный в совокупном объеме продаж за отчетный период.

Кроме того, в данном разделе бизнес-плана проводится сегментирование целевой аудитории, анализ рыночной структуры, барьеров входа/выхода с рынка, определение основных конкурентов и их ценовой политики. Рекомендуется использование следующих инструментов маркетингового анализа для более наглядного описания особенностей рынка: SWOT-анализа, схемы «пяти сил конкуренции» М. Портера и матрицы Бостонской консалтинговой группы (BCG) (рис. 7.4). В случае, если отрасль регулируется государством, проводится также детальный анализ нормативно-правовой базы, который обычно выносится в отдельный раздел бизнес-плана.

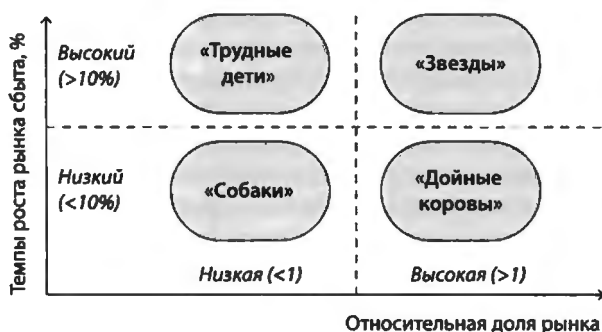


Рис. 7.4. Матрица BCG

План продаж и стратегия маркетинга. План продаж составляется после завершения обширного исследования рынка. Он содержит прогнозный объем продаж в натуральных единицах, прогнозные цены реализации, прогноз выручки от реализации в денежном выражении. В этом разделе также описывают маркетинговую стратегию, в том числе стратегию конкурентной борьбы, каналы продвижения продукции, план проведения рекламных мероприятий, PR-акций и др. Отдельным пунктом раздела является составление бюджета реализации маркетинговой программы.

Производственный план. Если в рамках проекта предполагается выпуск собственной продукции, то составляется производственный план. В плане производства и эксплуатации обычно содержится следующая информация: планируемый объем выпуска в разрезе продуктов/ план эксплуатации объектов с учетом прогнозируемого объема продаж, краткое описание производственного процесса, описание технологии производства и оборудования, удельные затраты ресурсов. Также в раздел рекомендуется включать информацию о системе контроля качества продукции.

Организационный план. В данном разделе бизнес-плана необходимо представить все аспекты организации бизнеса, что предполагает выбор способов привлечения ресурсов (приобретение в собственность, аренда, лизинг, аутсорсинг), классификацию основных и оборотных средств, составление сметы текущих расходов, выбор организационно-правовой формы бизнеса, составление календарного плана реализации проекта, плана по персоналу, организационной структуры бизнеса. Организационный план включает в себя анализ ресурсов: материальных, человеческих, организационных и иных, который проводится с учетом текущих и прогнозных объемов предложения на ресурсных рынках. В зависимости от целей бизнес-плана может быть отдельно проведен анализ воздействия проекта на окружающую среду и описание планируемых мероприятий по охране окружающей среды и повышению эффективности использования природных ресурсов.

Финансовый план и анализ экономической эффективности. Финансовый раздел бизнес-плана должен дать возможность инвесторам или собственнику оценить способность проекта обеспечить поступление денежных средств в требуемом объеме. Анализ и оценка экономической эффективности проекта проводится в несколько этапов и предполагает:

- оценку затрат на привлечение капитала (расчет ставки дисконтирования);
- расчет основных показателей экономической эффективности проекта (чистой приведенной стоимости, срока окупаемости инвестиций, индекса рентабельности и др.);
- расчет точки безубыточности;
- составление прогнозной финансовой отчетности;
- расчет прогнозных показателей рентабельности, ликвидности, платежеспособности, деловой активности, долговой и налоговой нагрузки и рыночной стоимости проекта.

Инвестиционный план. Инвестиционный план представляет собой план финансирования проекта и содержит следующую информацию: общая потребность в финансировании, структура источников финансирования, размер собственного капитала и возможности внесения дополнительного финансирования участниками проекта, предполагаемый размер заемных средств и график возврата долга, доля инвестора в проекте, возврат на инвестиции и срок выхода из проекта.

Анализ проектных рисков. В связи с тем, что любой проект реализуется в условиях неопределенности, обязательной частью бизнес-плана является описание и оценка ключевых рисков проекта,

а также способов управления ими. Анализ рисков проводится в два этапа: на первом, *качественном*, выявляются и классифицируются риски проекта (например, производственно-технические, организационные, юридические, финансовые и др.); на втором — проводится *количественный* анализ рисков, предполагающий использование специальных методик (например, сценарный анализ, построение карты рисков проекта).

Главные *функции* бизнес-плана заключаются в том, что он дает возможность:

- систематизировать и структурировать основные предложения по организации бизнеса;
- оценить с разных сторон экономическую целесообразность открытия бизнеса и его коммерческую привлекательность;
- привлечь дополнительные инвестиции в бизнес.

Для того чтобы бизнес был успешным, предпринимателю важно в процессе подготовки бизнес-плана учитывать все факторы, которые могут повлиять на достижение главной цели коммерческой организации — получения прибыли. Грамотный предприниматель, завершив работу над бизнес-планом, не отправляет его «пылиться» на полку. Перспектива развития бизнеса в условиях рыночной экономики во многом зависит от умения планировать деятельность фирмы на постоянной основе, корректируя курс в зависимости от изменения ситуации на рынке. Поэтому бизнес-план — это лишь начало, отправная точка длинного процесса по планированию бизнеса, к нему важно возвращаться снова и снова, по необходимости пересматривая отдельные пункты или даже целые разделы.

7.7. ОЦЕНКА БИЗНЕСА

Для любого экономического агента, планирующего приобретать бизнес, важно знать его цену, то есть рыночную стоимость капитала компании.

Анализ и расчет такой стоимости принято называть «оценкой бизнеса». Точная оценка бизнеса необходима в нескольких случаях: перед его продажей, реорганизацией компании, в случае долевого интереса собственника, кредитования, дополнительной эмиссии акций или необходимости финансирования новых проектов.



Оценка бизнеса – это комплекс мероприятий по определению рыночной стоимости компании на текущий момент времени.

Результаты оценки крайне важны для собственника с точки зрения принятия стратегических решений и определения дальнейшей судьбы компании. Низкая текущая стоимость бизнеса может свидетельствовать о том, что необходимо повысить качество управления компанией, изменить стратегию развития или вовсе закрыть свое дело (продать бизнес). Однако не только владелец капитала заинтересован в проведении процедуры оценки, ее могут инициировать и другие участники рыночных отношений, например, банковские организации для проверки кредитоспособности предприятия, государственные структуры перед совершением совместных сделок, акционеры с целью защиты своих интересов и др.

Оценка бизнеса представляет собой сложный и многоступенчатый процесс, требующий от ее субъектов, прежде всего, специальных знаний и опыта. Поэтому ее чаще всего доверяют квалифицированным экспертам — специалистам в области оценки стоимости компании. Оценка бизнеса проводится, как минимум, в три этапа:

1. предварительный этап — сбор данных, изучение специфики деятельности компании и необходимой документации;
2. оценочный этап — аналитика и финансовые расчеты;
3. заключительный этап — составление итогового отчета об оценке предприятия.

Чаще всего оценка бизнеса осуществляется предпринимателями добровольно с целью корректировки бизнес-плана или просто для того, чтобы понимать, за сколько можно бизнес продать. В отдельных случаях процедура оценки бизнеса является обязательной, в том числе¹: при сделках с государственным участием, при банкротстве предприятия, при возникновении спора с государством о налогооблагаемой базе и др.

NB! На обязательную оценку сегодня приходится только 10–15% случаев, оставшаяся доля — это добровольное желание предпринимателей. В 1990-х гг. ситуация в нашей стране была диаметрально противоположной.

Существует несколько подходов к проведению оценки бизнеса. Наиболее известными являются следующие три: *доходный, за-*

¹ Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант Плюс».

тратный и сравнительный (рыночный). Доходный подход основан на оценке будущих денежных поступлений от деятельности предприятия. *Затратный подход* предполагает оценку стоимости компании с позиции издержек, необходимых для ее функционирования. В основе *сравнительного подхода* лежит анализ стоимости бизнеса конкурентов. Важно учитывать, что все три подхода тесно взаимосвязаны, они не только не исключают друг друга, но и дополняют. Существующие подходы и методы оценки стоимости компании схематично показаны на рис. 7.5.

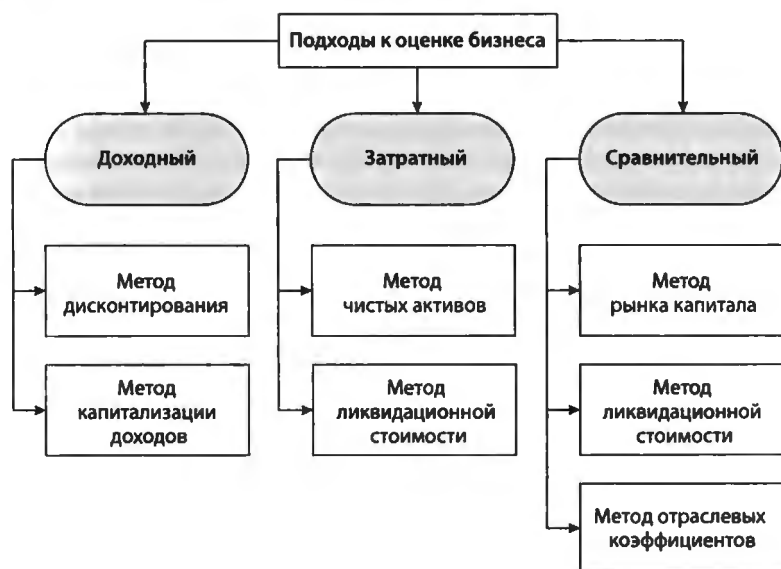


Рис. 7.5. Подходы и методы оценки бизнеса

При покупке бизнеса инвестора в первую очередь интересует, сколько прибыли он сможет получить от своего дела. Поэтому на практике из трех подходов наиболее распространенным является *доходный*. Согласно этому подходу, чем больше денег будет приносить компания, тем выше ее цена на сегодняшний день. Оценка будущего дохода осуществляется двумя методами: *методом дисконтирования денежных потоков* и *методом капитализации доходов*.

NB! **Дисконтирование** — приведение будущего дохода к текущему моменту, или оценка сегодняшней стоимости будущих денег.

Метод дисконтирования основан на предположении, что сумма денег, инвестированная сегодня, стоит дороже, чем эта же сумма в будущем. При оценке будущих денежных потоков считается чистая прибыль, дисконтированная во времени, то есть приведенная к текущему моменту с использованием требуемой нормы доходности (ставки дисконтирования). За ставку дисконтирования обычно принимают среднюю доходность по отрасли. Формула дисконтированной (приведенной) стоимости имеет вид:

$$PV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t},$$

где: PV — приведенная стоимость; CF_t — суммарный денежный поток за период времени t ; r — ставка дисконтирования; t — число лет.

Пример задачи: Текущая годовая прибыль предприятия составляет 10 млн. рублей и средний темп ее прироста — 5% в год. Средняя норма прибыли по отрасли — 20%. Определите стоимость предприятия при оценке доходов за период — 3 года.

Решение: Прибыль на первый год с учетом прироста 5% составит 10,5 млн руб., на второй — 11,025 млн руб., на третий год — 11,58 млн руб. Цена предприятия = $10,5/1,2 + 11,025/1,22 + 11,58/1,23 = 23,11$ млн руб.

Согласно методу капитализации доходов, рыночная стоимость объекта оценки прямо пропорциональна годовой прибыли и обратно пропорциональна ожидаемой ставке капитализации (норме доходности). Этот метод применяется тогда, когда доход является неизменным и стабильным на протяжении нескольких лет, например, при оценке стоимости недвижимости. Рыночная стоимость рассчитывается по формуле:

$$C = \frac{I}{r},$$

где: C — рыночная стоимость объекта оценки; I — годовая прибыль; r — ожидаемая ставка капитализации.

Пример задачи: Квартира сдается в аренду за 500 дол. в месяц на несколько лет. Ожидаемая ставка дохода составляет 10% годовых (на уровне процентной ставки банковского валютного депозита). Рассчитать рыночную стоимость квартиры.

Решение: $6000/0,1 = 60000$ дол.

Ставка дисконтирования/капитализации, применяемая в обоих методах, позволяет учитывать ожидания инвестора относительно будущего дохода и ситуацию на рынке, что выступает значительным преимуществом данного подхода перед остальными. Но несмотря на то, что доходный подход является таким распространенным, он не лишен недостатков. Главным его недостатком является то, что он основан на прогнозе, а не на четких фактах, что приводит к большой погрешности в оценке. Поэтому для получения более точных результатов оценки бизнеса необходимо одновременно использовать и другие подходы.

Не всегда бизнес можно оценить с точки зрения доходов, которые он будет приносить в будущем (например, это невозможно сделать в ситуации ликвидации предприятия). В этом случае наиболее подходящим вариантом оценки стоимости компании будет *затратный подход*. В рамках данного подхода фирму рассматривают с учетом понесенных издержек на приобретение активов: земли, офисного помещения, конвейеров, транспорта, компьютеров, кассовых аппаратов и др. Все перечисленные материальные активы имеют конкретную рыночную стоимость и могут быть легко оценены. Сложнее обстоят дела с оценкой нематериальных активов, например, бренда или гудвилл (деловой репутации).

NB! *Гудвилл* (от англ. good will — добрая воля) — стоимостное выражение деловой репутации и престижа компании.

В рамках затратного подхода используются два метода: *метод чистых активов* и *метод ликвидационной стоимости*.

Согласно *первому методу*, из рыночной стоимости всех активов компании (включая гудвилл) на дату оценки вычитаются текущие обязательства. Таким образом, в качестве цены бизнеса мы имеем цену активов, скорректированную с учетом обязательств. *Второй метод* предполагает расчет цены активов, которые собственник будет распродавать по отдельности в случае ликвидации компании. Понятно, что в этом случае он понесет дополнительные издержки, такие как расходы на демонтаж, комиссионные за расторгнутые договоры и др. При оценке бизнеса методом ликвидационной стоимости гудвилл не включается в стоимость активов, так как он имеет ценность только в совокупности с остальными активами компании.

Основное преимущество затратного подхода заключается в том, что он основан на реальных цифрах, а не на прогнозных показателях доходности. К недостаткам может быть отнесен тот

факт, что данный подход не является универсальным, он подходит для конкретных случаев (например, для оценки стоимости компании, подлежащей ликвидации), кроме того в рамках затратного подхода нельзя учесть перспективы развития компании/отрасли и желания инвестора относительно будущих доходов.

Еще одним подходом к оценке бизнеса является **сравнительный**, или **рыночный**, подход, предполагающий оценку бизнеса по аналогии с бизнесом конкурентов. На первый взгляд, оценить стоимость бизнеса таким способом довольно просто — не потребуются никаких финансовых расчетов. Однако это не совсем так. Определить стоимость аналогичной фирмы достаточно сложно по причине отсутствия на рынке совершенно одинаковых фирм. Для того, чтобы результат был обоснованным и достоверным, необходимо провести тщательный полноценный анализ компаний конкурентов, включая маркетинговый анализ, анализ ценовой политики, финансовых показателей, корпоративного управления и др., и выбрать из их совокупности те компании, которые в большей степени схожи с оцениваемой. В рамках данного подхода используют три метода: *метод рынка капиталов*, основанный на анализе стоимости акций аналогичных компаний; *метод сделок*, учитывающий цены только крупных сделок с ценными бумагами — цены приобретения контрольных пакетов акций, и *метод отраслевых коэффициентов*, использующий устоявшиеся показатели стоимости бизнеса в разных отраслях (например, считается, что стоимость хлебопекарни составляет 15% годового объема продаж, стоимость фирмы по аренде автомобилей исчисляется как произведение количества автомобилей на 1000 долл. и т.д.).

Сравнительный метод хорош тем, что он отражает реальную рыночную конъюнктуру, показывая величину спроса и предложения на конкретные объекты оценки. Недостатками подхода являются его трудоемкость, сложность в проведении столь обширного анализа разных сторон деятельности компаний-конкурентов. Кроме того, он основан на ретроспективных данных, доступных в открытых источниках, что не позволяет учесть все тонкости и перспективы развития данного бизнеса.

Важно понимать, что результат оценки, полученный с использованием трех разных подходов должен быть примерно одинаковым. К сожалению, на практике это не всегда выполнимо. Если же результат отличается, то ориентироваться необходимо на тот подход, который в большей степени учитывает специфику бизнеса. Например, если отрасль активно развивается и показывает ежегодный прирост показателей доходности, целесообразно исполь-

зовать доходный подход. Если компания не так давно вышла на рынок и предсказать доход довольно сложно, то можно попробовать оценить ее стоимость по аналогии с уже существующими компаниями, либо по стоимости чистых активов, то есть затратным методом.

7.8. ДИАГНОСТИКА БАНКРОТСТВА

7.8.1. Понятие банкротства

В рыночной экономике основные экономические агенты — предприятия и домашние хозяйства — нередко сталкиваются с банкротством, когда возникает ситуация неспособности исполнить обязательства по своим счетам. Слово «*банкротство*» итальянского происхождения, происходит от словосочетания «сломанная скамья» (*banco rotto*), и выражает резкую реакцию купца эпохи Средневековья, который прилюдно разбивал стол или скамью в ответ на сообщение, что его должник не в состоянии вернуть долг. В некоторых странах понятия «банкротство» и «несостоятельность» различают, в России эти понятия совпадают.

DEF **Банкротство** – неспособность экономического агента в полной мере удовлетворять требования кредиторов и исполнять обязательства по уплате платежей, признанная судом.

Институт банкротства имеет юридические и экономически корни, и тесно связан с понятием «*платежеспособность*», то есть способностью экономического агента расплачиваться по своим обязательствам в полном объеме в любой момент времени. *Неплатежеспособность* — это своего рода экономический антипод платежеспособности. Экономическая природа такого финансового состояния может быть разной, но, в любом случае проявляется в дефиците ликвидности, необходимой для погашения текущей задолженности.

Следует различать два вида неплатежеспособности: практическую и абсолютную. *Практической неплатежеспособностью* называется техническое превышение актива над пассивом, что, как правило, является результатом превышения заемного капитала над собственным. Практическая неплатежеспособность легко устранима с течением времени благодаря, прежде всего, грамотному финансовому менеджменту. В случае устойчивого превыше-

ния пассива над активом, вызванного как внутренними, так и внешними причинами, для выполнения обязательств в срок уже необходимы дополнительные внешние источники финансирования. Такое положение дел приводит к появлению *абсолютной неплатежеспособности* или *несостоятельности* экономического агента.

Анализ вышеназванных видов неплатежеспособности позволяет понять, что признанная судом абсолютная неплатежеспособность и есть банкротство.

i В разных странах сложилось свое понимание банкротства и несостоятельности. Так, в Голландии, например, несостоятельность означает неспособность удовлетворять требования кредиторов безотносительно времени; во Франции — может применяться при фактической неплатежеспособности, но при отсутствии юридического подтверждения банкротства должника; в Италии — при временной неплатежеспособности. В США несостоятельность означает такое финансовое положение предприятия (кроме случаев несостоятельности товариществ), когда сумма его долгов превышает стоимость объектов его собственности.

Примечательно, что термин «банкротство» в уголовном праве означал уголовно-наказуемое деяние, подразумевающее ряд умышленных действий должника с целью доведения до несостоятельности. В Царской России такой факт именовался «умышленное» или «злостное» банкротство, и вплоть до к. XIX в. такие горе-бизнесмены отправлялись в долговую яму¹.

7.8.2. Банкротство физического лица

В ходе исторического развития отношение к банкроту менялось в пользу гуманных способов взимания долга. И, если, во времена Великой Римской Империи непогашенные долги приводили к лишению свободы, а иногда и жизни, должника с полной конфискацией его имущества, должностей, социального статуса и потерей чести и достоинства для семьи в целом, то позднее Средневековье дало старт вполне современным ликвидационным имущественным процессам с целью погашения долгов.

¹ Долговая яма (долговая тюрьма) — место заключения должника за неисполнение долговых обязательств, это так называемое «долговое рабство». Должнику не давали работать, пока он не выплатит свой долг. Такая практика встречалась и в других странах мира, например, в США и в отдельных странах Европы.

На фоне усложнения экономической жизни, процессов первоначального формирования как купеческого, так и финансового капитала, укрупнения собственности и усложнения торговли, банкротство становится рядовым явлением. Это требует развития правовых инструментов, основным из которых становится в средневековой Италии, Франции и Нидерландах конкурсное производство как элемент торгового права. Правовое регулирование добавляет цивилизованности в институт банкротства. Теперь оно применяется только по отношению к торговцам и имеет целью пропорциональное удовлетворение требований всех кредиторов и предполагает возможность для банкрота снова начать свое дело после факта погашения долгов.

Именно такая идеология характерна в наше время по отношению к неплатежеспособным физическим лицам. Предполагается, что гражданин имеет легальную возможность признать свои долги, получив статус банкрота, рассчитаться с ними и продолжить свою профессиональную или повседневную деятельность. В соответствии с вступившими с 01.10.15 г. в силу поправками к закону «О несостоятельности (банкротстве)»¹, вводится понятие банкротства гражданина, которое фиксирует неплатежеспособность отдельного гражданина.

Признание человека банкротом оговаривается следующими условиями:

- сумма задолженности не должна быть меньше 500 тыс. руб.;
- срок задолженности не должен быть менее трех месяцев;
- обязательное подтверждение долга решением суда.

Также гражданин признается неплатежеспособным, если имеет место хотя бы одно из следующих обстоятельств:

- гражданин прекратил все выплаты по долговым обязательствам, несмотря на наступившие сроки;
- более 10% долговых обязательств не погашено в течение тридцати и более дней с момента их обязательного исполнения;
- размер задолженности превышает стоимость имущества гражданина;
- в отношении должника вынесено постановление о практической невозможности взыскания долгов в силу отсутствия имущества Службой судебных приставов.

Начать процедуру банкротства в отношении физического лица по российскому законодательству может сам должник, его креди-

¹ ФЗ от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О несостоятельности (банкротстве)». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

тор(ы), уполномоченный орган, например, Федеральная налоговая служба. Для этого следует обратиться в арбитражный суд с заявлением о банкротстве. Возможны ситуации, когда гражданин не обязан, а только имеет право подавать такое заявление. Например, человек предвидит невозможность погасить потребительский кредит в связи с потерей работы, а имущества для его погашения не хватает. В этой связи есть возможность только частичного погашения долга, и, даже если нет фактических задолженностей, надо подавать заявление в суд.

По отношению к должнику-гражданину закон предусматривает три процедуры: реструктуризацию долга, реализацию имущества и мировое соглашение.

- **Реструктуризация долга** возможна, если гражданин не имеет непогашенной судимости по экономическим преступлениям, не признавался банкротом за пять лет до данной даты и имеет источник дохода. В ходе процедуры реструктуризации накладываются серьезные ограничения, в том числе: приобретение или отчуждение имущества стоимостью более 50 тыс. руб., получение кредитов, совершение безвозмездных сделок — дарения.
- **Реализация имущества** грозит гражданину в том случае, если он не смог предоставить удовлетворительный план по реструктуризации долга. Суд признает его банкротом, и начинается процедура реализации, которая не должна превышать шести месяцев. На этот срок ограничивается право выезда за рубеж. Следует иметь в виду, что не подлежат этой процедуре отдельные объекты личной собственности (единственное жилье, предметы индивидуального пользования, Государственные награды).
- **Мировое соглашение** — процедура банкротства в случае, если возможно заключение соглашения с согласия обеих сторон.

Во всех странах, где есть институт банкротства гражданина, последствия признания данного статуса могут быть как *положительными*, так и *отрицательными*.

К *положительным* относится возможность продолжать активную деятельность в качестве экономического агента и жить без непомерных долгов, конечно, если речь идет о неумышленном и непреднамеренном банкротстве.

К *отрицательным* — целый спектр ограничительных мер. Например, в соответствии с российским законодательством, в течение пяти лет с момента завершения процедуры банкротства гражданин не может взять кредит и утрачивает возможность заявить о новом банкротстве, а в течение трех лет — не может участвовать

в управлении компанией. В Германии в течение *шести* лет после возбуждения судебного производства по делу о банкротстве специальный адвокат будет оценивать финансовое положение банкрота, и, в случае обнаружения скрытых доходов или имущества, решением суда будут введены соответствующие санкции. В Англии в течение действия статуса банкрота гражданин может получить защиту от коллекторских действий, инициированных юридическими или физическими лицами. Однако вступают в силу следующие финансовые и профессиональные ограничения:

- невозможность получения нового кредита более 500 фунтов без оповещения кредитора о наличии статуса банкрота;
- заморозка всех банковских счетов;
- сохранение файла о статусе банкрота на срок до шести лет;
- запрет на руководящие позиции в бизнесе;
- невозможность занимать должность полицейского, судьи, военнослужащего.
- невозможность занимать должности в органах местного самоуправления.

Начиная с момента построения рыночных отношений, Россия ориентируется на германский опыт применения законодательства о банкротстве. В Германии и многих других странах Европы законодательство носит прокредиторский характер, цель которого — избавить рынок от неплатежеспособных участников. Однако российский институт банкротства предусматривает множество реабилитационных процедур, нацеленных на восстановление платежеспособности. Так, российская практика заключается практически в обязательной процедуре реструктуризации долгов, которая становится первым шагом в рамках судебного процесса и дает шанс человеку восстановить платежеспособность без потери собственности (имущества).

7.8.3. Банкротство фирмы

Институт банкротства является наглядной иллюстрацией действия рыночного способа как механизма координации взаимодействия экономических агентов и его функций.

В рамках *ценообразующей функции*, рыночный механизм erroneously оценивает все усилия фирмы по сохранению устойчивого положения в экономике — сложность и интенсивность трудозатрат, инновационность в выборе производственных и управленческих технологий, миссию и социальную ответственность, а также — актуальность данного товара или услуги.

Информационная функция рынка в контексте института банкротства проявляется в заинтересованности в данных текущего и перспективного финансового положения фирмы не только со стороны ее собственников, менеджмента, персонала, государства, но и целого круга профессиональных рыночных игроков, которые определяют основные параметры предпринимательского климата. К профессиональным посредникам относятся рейтинговые и консалтинговые агентства, финансовые посредники, профессиональные сообщества.

Подлинное предназначение института банкротства реализуется в рамках *санирующей функции*, когда рынок освобождается от фирм, не решивших задачу снижения постоянных и переменных издержек до уровня средних в отрасли. В результате ресурсы обанкротившегося хозяйствующего субъекта освобождаются для более эффективного использования, что способствует структурным преобразованиям и повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Подтверждением востребованности санирующей роли банкротства является мировая практика ухода с рынка в течение первых пяти лет до 50% вновь созданных малых и средних фирм. Однако теоретические макроэкономические выкладки не всегда совпадают с конкретными условиями хозяйствования. Поэтому для предотвращения банкротства, каждая фирма должна уделять должное внимание диагностике своего экономического состояния.

Диагностика банкротства фирмы предполагает проведение финансового анализа по следующим направлениям:

- текущий контроль финансового положения фирмы;
- фиксация непредвиденных изменений базовых финансовых показателей и определение причин, их спровоцировавших;
- выявление денежных и организационных резервов «быстрого реагирования» для улучшения финансового состояния.

DEF **Диагностика банкротства** – разновидность финансового анализа с целью выявления любых отклонений от базовых показателей функционирования фирмы, которые являются потенциальными угрозами наступления несостоятельности.

История такой диагностики и выработки навыков определения вероятности банкротства начинается с сер. XX в., когда американский ученый Эдвард Альтман построил сначала двухфакторную,

затем — четырехфакторную модель для предприятий некорпоративного сектора экономики, и, наконец, пятифакторную модель, получившую название «Z-счет Альтмана»¹, считающуюся классической в сфере определения вероятности банкротства. К 1980-м гг. Альтман скорректировал свои расчеты для фирм в условиях развивающихся рынков.

В настоящее время в передовых странах применяется до *семнадцати* индикаторов платежеспособности компании. Устойчивое финансово-экономическое состояние характеризуется сбалансированным размещением и использованием финансовых средств (активов) и источников их формирования (пассивов), таких как собственный капитал и долговые обязательства.

Усредненная методика оценки неплатежеспособности фирмы основана на определении критериев неудовлетворительной структуры баланса и включает оценку вероятности данного события на основе анализа следующих показателей: *коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления платежеспособности.*

- *Коэффициент текущей ликвидности* представляет собой отношение оборотных активов² к текущим обязательствам фирмы. Считается, что чем больше значение этого показателя относительно минимально допустимого размера, равного двум единицам, тем лучше платежеспособность фирмы. Этот коэффициент напоминает финансовому руководству фирмы, что далеко не все ее активы ликвидны.
- *Коэффициент обеспеченности собственными средствами* рассчитывается на основе данных бухгалтерского баланса и равен отношению собственных оборотных средств к оборотным активам фирмы. Структура баланса фирмы признается неудовлетворительной, если значение этого коэффициента оказывается меньше 0,1. Этот коэффициент напоминает финансовому руководству фирмы о рисках, связанных с зависимостью от внешних займов. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше вероятность возникновения дефицита ликвидности.

¹ Режим доступа: <http://finzz.ru>

² Оборотные активы — раздел бухгалтерского баланса, в котором отражаются запасы, дебиторская задолженность, финансовые вложения, денежные средства и другие активы, срок обращения (погашения) которых менее 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. По сути — это капитал, инвестируемый в текущую деятельность.

- Коэффициент восстановления платежеспособности¹ фирмы рассчитывается, в случае, если за последние три месяца значение коэффициента текущей ликвидности оказывается больше 2,0, а значение коэффициента обеспеченности собственными средствами — менее 0,1. Если значение коэффициента восстановления платежеспособности, рассчитанного на полугодовую перспективу, имеет значение больше 1,0, то у фирмы есть шанс восстановить устойчивое финансовое положение.

Информация о текущем финансовом состоянии компании, на первый, взгляд представляет интерес исключительно для ее владельцев. Однако практика показывает, что интересующимися финансовым состоянием фирмы являются не только их владельцы, но и другие хозяйствующие субъекты. Вся совокупность заинтересованных субъектов может быть представлена двумя группами.

Таблица 7.3. Субъекты анализа финансово-экономического состояния фирмы

Непосредственные пользователи информации	Опосредованные пользователи информации
Собственники фирмы Персонал и менеджмент фирмы Профсоюзы Инвесторы Кредиторы — институциональные и частные Конкуренты Государство в лице налоговых органов	Аудиторские компании Консалтинговые компании Биржи Юристы Средства массовой информации Профессиональные ассоциации (торгово-промышленные палаты и др.)

Среди наиболее заинтересованных в устойчивом финансовом положении фирмы представителей первой группы находятся собственники в лице учредителей и акционеров, а также — наемные работники, для которых банкротство компании означает потерю части капитала, средств существования или даже разорение. Кредиторы и владельцы ценных бумаг рискуют не получить свою прибыль в полном объеме, государство не дополучит налоговые поступления, а конкуренты рискуют ошибиться в принятии стратегических решений, что чревато потерей рыночной доли. Такую непосредственную зависимость определенных субъектов от банк-

¹ Коэффициент восстановления платежеспособности = (значение коэффициента текущей ликвидности + 6) [(значение коэффициента текущей ликвидности — 2) / 2].

ротства фирмы государство учитывает при составлении законодательно определенной очередности удовлетворения требований¹. Представители второй группы в основном рассчитывают грамотно реализовать свои расчеты и финансовые ожидания, представляя интересы субъектов из первого блока, что обуславливает их заинтересованность в полной и достоверной рыночной информации.

Выводы

- Предпринимательство — инициативная, рисковая деятельность, направленная на получение прибыли. Это важный фактор производства, благодаря которому наиболее эффективно используются все экономические ресурсы и создаются предпосылки для инноваций.
- Бизнес-планирование — необходимый инструмент принятия решений об открытии собственного дела. Главной целью бизнес-планирования является систематизация и структурирование основных предложений по организации бизнеса.
- Сердцевиной бизнес-планирования выступает *бизнес-план*. Это документ, представляющий пошаговую инструкцию реализации проекта. Грамотно составленный бизнес план — ключевой фактор успеха в деле привлечения инвестиций.
- Затраты фирмы, связанные с приобретением и использованием экономических ресурсов в бизнесе, называются издержками производства. Издержки могут быть явными и неявными. Среди них выделяют: постоянные и переменные издержки, валовые и средние, а также — предельные издержки.
- Все имущество фирмы можно разделить на две составные части: основной и оборотный капиталы. Основной капитал — это станки, оборудование и т. п., многократно участвующие в процессе создания товара. Оборотный капитал — сырье и материалы, которые участвуют в производстве однократно, так как потребляются целиком и сразу в одном производственном цикле.
- Для компенсации износа станков и оборудования существует амортизация — восстановление износа частей основного капитала путем постепенного порционного включения его стоимости в цену произведенных товаров и последующего аккумуляирования полученных средств в специальном (амортизационном) фонде.

¹ <http://www.consultant.ru>

- В случае, когда фирма не может оплачивать свои счета, говорят о ее банкротстве. В зависимости от причин, можно выделить следующие типы банкротства — банкротство бизнеса, собственника и банкротство производства. Первый тип — результат низкого качества маркетинга, менеджмента, роста транзакционных издержек¹. Второй тип — результат игнорирования или неправильного учета корпорацией факторов риска фондового рынка, вследствие чего наблюдается критическое снижение цены акций компании². Третий тип — результат несвоевременного обновления основного капитала фирмы, потери ее оборотного капитала и критически морального устаревания продукции и падение цены фирмы ниже ликвидной.
- Механизм банкротства представляет собой комплекс ликвидационных и реабилитационных процедур, которые применяются по отношению к индивидам и компаниям. Общим критерием для признания банкротом юридического и физического лица является временной промежуток невыплат по долгам в три месяца. По размерам и качеству задолженности критерии для юридических и физических лиц различны. Фирма должна оплатить все задолженности, включая выплаты наемному персоналу и обязательные платежи в пользу государства, а гражданин обязан погасить свой долг в размере более полумиллиона рублей.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается специфика предпринимательства как фактора производства?
2. Какими качествами обладает современный предприниматель?
3. Что такое предпринимательский климат?
4. В чем состоит отличие предпринимательской деятельности от бизнеса?

¹ В плановой экономике транзакционные издержки замещаются планово-координационными, которые мало изучены, хотя они существуют и в рыночной экономике, например, в виде правительственных издержек по компенсации экстерналий. Низкая отдача государственных предприятий, их хроническое предбанкротное состояние в условиях плановой экономики обусловлено необходимостью постоянного вне рыночного согласования всех этапов их производственной деятельности, т.е. высокими планово-координационными издержками.

² Цена фирмы в условиях развитого финансового рынка — это произведение количества простых акций (N) на их рыночную цену (P). Рыночная стоимость фирмы = NP .

5. Каковы условия осуществления предпринимательской деятельности?
6. Как выбрать подходящую для бизнеса организационно-правовую форму?
7. В чем заключаются особенности инновационного-предпринимательства?
8. Что необходимо для открытия собственного дела?
9. Чем отличается фирма от предприятия?
10. Что такое издержки фирмы?
11. Дайте определение альтернативным издержкам.
12. В чем заключается различие бухгалтерского и экономического подходов к оценке прибыли фирмы?
13. Что такое нормальная прибыль? Как она влияет на экономическое поведение производителей?
14. С какой целью изучается основной и оборотный капиталы компании?
15. Назовите основные элементы основного и оборотного капиталов.
16. Какие методы начисления амортизации существуют?
17. Какие факторы определяют амортизационные отчисления?
18. Почему ускоренная амортизация является выгодной для предпринимателей?
19. Каковы основные элементы бизнес-плана?
20. В каких случаях целесообразно проводить оценку бизнеса?
21. Оценка бизнеса является добровольной или обязательной процедурой?
22. В чем состоят преимущества и недостатки трех основных подходов к оценке бизнеса?
23. Какой подход предпочтительнее при оценке бизнеса, имеющего высокий удельный вес нематериальных активов?
24. В чем заключается разница между неплатежеспособностью и несостоятельностью фирмы?
25. Назовите ранние признаки банкротства.
26. Назовите права кредиторов в деле о банкротстве.
27. В чем заключаются особенности банкротства физического лица в РФ?

Практические задания

1. Укажите оптимальную организационно-правовую форму для следующих видов предпринимательской деятельности:

- парикмахерская;
- консалтинговая фирма;
- интернет-площадка по торговле поддержанными вещами;

- автомобильный салон;
- дизайн-студия;
- банк;
- частная школа;
- страховая компания;
- обувная мастерская;
- турфирма;
- издательство;
- мусоросжигательный завод;
- производство деревянной мебели.

При определении организационно-правовой формы необходимо принимать во внимание следующие критерии: специализация организации; число учредителей и количество работников; объем первоначального капитала; условия распределения доходов; необходимая материально-техническая-база; законодательное регулирование и налогообложение; возможные риски.

II. Управляющий ателье получающий 60 тыс. руб. в месяц уволился со своей должности и решил открыть собственное ателье, сняв со своего депозита 1,5 млн руб., который приносил ему 5% годовых. Он нанял двух швей с заработной платой по 50 тыс. руб. в месяц и арендовал помещение за 25 тыс. руб. в месяц.

- Каков размер альтернативных бухгалтерских и экономических издержек?
- Какой объем годовой выручки позволит ателье получать нормальную прибыль?
- Сможет ли ателье получать бухгалтерскую прибыль, если каждая из швей будет ежемесячно отшивать по пять единиц изделий при средней их цене 20 тыс. рублей за изделие?

III. Фирма приобрела оборудование для изготовления замороженных йогуртов стоимостью 100 тыс. рублей. Срок полезного использования был установлен в пять лет. Являясь субъектом малого бизнеса, фирма по закону имеет право на проведение ускоренной амортизации. Рассчитайте амортизационные отчисления по годам: а) линейным методом, б) методом уменьшаемого остатка, если коэффициент ускорения принять за 2. Какой метод начисления амортизации выгоднее выбрать фирме?

IV. Известно, что текущая годовая прибыль фирмы по ремонту автомобилей составляет 60 млн. рублей. Прогнозируемый годовой темп прироста — 10%. Средняя норма доходности по отрасли — 20%. Рассчитать стоимость бизнеса.

V. Компания находится на этапе ликвидации. В ее собственности имеются следующие активы: земельный участок стоимостью 1 млн. руб., кирпичная постройка — 200 тыс. руб., трактор — 180 тыс., кассовый аппарат — 20 тыс. руб, производственное оборудование — 400 тыс. Гудвилл оценивается в 300 тыс. руб. Рассчитать стоимость бизнеса.

Кейс «Антикафе». Как ни странно, готовый бизнес «под ключ» можно приобрести в Интернете. Так, на известной торговой интернет-площадке Avito.ru только по Москве имеется более 1000 объявлений о продаже бизнеса на любой вкус и цвет. Наше внимание привлекло объявление о продаже антикафе в центре Москвы. Стоимость бизнеса составляет 1,5 млн руб. Заведение имеет четырехлетний опыт работы и, по словам владельца, за это время стало очень узнаваемым и популярным среди целевой аудитории. Общая площадь составляет 300 кв. м., имеется шесть отдельных комнат вместительностью от 7 до 20 человек и общий зал вместительностью до 150 человек. Антикафе оборудовано всем необходимым: игровыми приставками, настольными играми, телевизорами, проекторами, музыкальным оборудованием, профессиональной кофемашиной, онлайн кассой и т.д. Удобное расположение в центре города, 1 минута ходьбы от метро и несколько вузов поблизости. Имеется наработанная клиентская база и база поставщиков. Все это позволяет, по утверждению владельца, генерировать ежемесячно 180 тыс. чистой прибыли. Источник: <https://www.avito.ru> (дата обращения: 08.07.2018).

Задание:

1. Проанализируйте специфику бизнеса, предлагаемого к продаже, и его перспективы.
2. Рассчитайте стоимость бизнеса одним из трех подходов. Как ваши расчеты соотносятся с ценой продажи бизнеса?
4. Рассчитайте, через какой срок окупятся расходы по приобретению бизнеса.

Литература:

- Гражданский кодекс РФ, ст. 50 от 30.11.1994 г.
ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О несостоятельности (банкротстве)».
- Автономов В. С. Введение в экономику: гл. 9. М., 2005.
- Андриссен Д. Невесомое богатство: определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов: [пер. с англ.]. — М.: Олимп-Бизнес, 2004.
- Брю С. Л., Макконнелл К. Р. Экономикс: краткий курс: Пер. 1-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2015.

Булатов А. Экономика. Учебник. М. 2010.

Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы, М., 1994.

Гаврилова В. Е. Банкротство в России: вопросы истории, теории и практики. Учебное пособие. М.: ТЕИС, 2003.

Измерение результативности компании:[сборник]: пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

Кудина М. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М. В. Кудина. — 2-е изд. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012.

Лукачанова Е. А. ABC- и XYZ-анализ при формировании резервов снижения затрат несостоятельной организации // Экономические науки, 2012, №92.

Методические рекомендации к разработке бизнес-плана инновационного проекта / Под ред. Н. П. Иващенко. — М.: Изд. Моск. ун-та, 2013.

Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма. Теорема ММ. Пер. с англ., М., Дело, 1999.

Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник / Р. М. Нуреев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2014.

Рекомендации Внешэкономбанка по подготовке бизнес-плана [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.veb.ru

Хеслоп Э. Как оценить и продать свой бизнес: пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

McKeever M. How to write a business plan, 10th edition // Nolo. 2010.

Schumpeter J. A. Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. NY; Toronto; London: McGraw-Hill Book Company, 1939.

Раздел III

Корпорации в экономике

КОРПОРАЦИИ, АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

8.1. КОРПОРАЦИИ КАК ДОМИНИРУЮЩИЕ СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИКИ

Во всех передовых странах корпорация выступает наиболее распространенной формой организации и управления крупным производством, отражая одну из главных тенденций развития рыночных отношений. Это обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, корпорация решает проблему привлечения капитала для осуществления крупных проектов. Во-вторых, — такая форма организации бизнеса позволяет диверсифицировать риски за счет того, что у инвестора появляется возможность распределять финансовые ресурсы между различными объектами инвестирования.

DEF

Корпорация — это крупная хозяйственная организация или группа лиц, объединившихся для достижения общей цели, основанная на коллективной собственности и реализующая механизм концентрации и перераспределения ресурсов.

В процессе функционирования корпораций складываются экономические отношения между различными заинтересованными лицами, или *стейкхолдерами*, по вопросам, связанным с их деятельностью. Такие отношения принято называть *корпоративными*. К стейкхолдерам относят как ближний круг субъектов, оказывающих прямое и непосредственное влияние на компанию: собственники, менеджмент, трудовой коллектив, аудиторы, бизнес-партнеры, потребители, так и дальний круг, влияющий на бизнес опосредованно: представители власти, конкуренты, инвесторы, профессиональные участники фондового рынка, местные сообщества, СМИ (см. рис. 8.1). Интересы указанных сторон не всегда совпадают, что может приводить к различным конфликтам и тормозить развитие компании. Особое значение для мониторинга

и своевременного урегулирования возникающих в корпорации конфликтов имеет *корпоративное управление*.



Рис. 8.1. Ключевые стейкхолдеры современной корпорации

DEF Стейкхолдеры – любые субъекты, существенно влияющие на процесс принятия решений фирмой и/или находящиеся под воздействием этих решений.

Становление корпораций в мире происходило постепенно вместе с развитием рыночных отношений. При этом следует различать организации, созданные «сверху» при поддержке государства и организуемые «снизу» естественным путем, на основе создания собственного бизнеса. Исторически корпорация объединяла мастеров одной или нескольких специальностей и служила цели сохранения профессии. Она позволяла организовывать деловое взаимодействие ремесленников с потребителями. В Италии такие корпорации назывались «комендами». В такой организации наиболее активный партнер брал на себя организаторские функции и нес ответственность за результаты, а другой — предоставлял финансовые ресурсы, то есть играл роль инвестора, рискующего своим капиталом. Более сложные формы объединения капитала появились в XVI в. в связи с развитием международных торговых отношений и образованием колоний.

NB! Первой корпорацией считается торговая Московская компания (Muscovy Company), созданная в 1551 г. в Англии и обладавшая монополией на торговлю с Россией. В 1600 г. возникла

английская торговая Ост-Индская компания с ограниченной ответственностью. В 1862 г. в Англии был принят закон о компаниях (Companies Act), который упростил процедуру регистрации корпораций, что ускорило процесс их распространения. В конце XIX в. в результате объединения банковского и промышленного капитала стали появляться многопрофильные корпоративные альянсы, такие как концерны, тресты, синдикаты.

Термин «корпорация» происходит от латинского «corporatio» — союз, группа лиц, объединение. Изначально возникнув в Англии, он не сразу получил широкое распространение, но впоследствии оказался очень удачным обобщением, позволяющим говорить о корпорациях не только в сфере производства и торговли, но и в других сферах жизнедеятельности — науке, образовании, культуре и др.

В современной литературе существует несколько подходов к определению корпорации. С точки зрения юристов, корпорацией является юридическое лицо, в котором присутствуют отношения членства. С точки зрения экономистов, корпорация представляет собой явление более высокого порядка, нежели обычная фирма. Это социально-экономический институт, наиболее эффективно способствующий реализации целей бизнес-сообщества. В этой связи корпорацией может называться:

- крупное (чаще всего публичное) акционерное общество;
- интегрированная бизнес-группа с централизованным управлением со стороны головной компании, координирующей совместную деятельность дочерних и зависимых компаний;
- альянс крупных относительно самостоятельных компаний, частных и государственных, осуществляющих согласованную деятельность в рамках общего проекта или договора.

Объединяя капиталы разных субъектов, корпорация достигает в своей деятельности синергетического эффекта. Это происходит благодаря крупным масштабам бизнеса и возможности диверсификации производства, оптимизации издержек, распределения рисков и использования других конкурентных преимуществ. Считается, что общими признаками корпорации, отличающими ее от других участников рыночных отношений, являются:

- наличие в собственности обособленного имущества и единой казны;
- общая цель деятельности, миссия и организационные ценности;
- четкое разграничение собственности и управления, осуществляемого профессиональными менеджерами;

- наличие внутренней структуры, построенной по принципу иерархии, обеспечивающей организационное единство корпорации.

Корпорации могут быть частными и государственными. Наиболее распространенной организационно-правовой формой деятельности корпорации считается акционерное общество. Главное отличие государственных корпораций от частных заключается в том, что контрольный или полный пакет акций принадлежит государству, что позволяет контролировать стратегически важные сферы в экономике. Такие корпорации, как правило, создаются для решения масштабных задач, недоступных частному бизнесу, поэтому функции государственных корпораций расширяются до общенациональных масштабов.

Следует заметить, что термин «корпорация» не характерен для российского законодательства в отличие от законодательства зарубежных стран¹. Официально российский законодатель использовал термин «корпорация» только в ст. 7.1. ФЗ «О некоммерческих организациях» для определения такой уникальной организационно-правовой формы как «государственная корпорация».

Государственной корпорацией по закону называется некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная РФ на основе имущественного вноса для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций². В качестве примера можно привести такие известные корпорации, как «Ростех», «Росатом», «Роскосмос», «Агентство по страхованию вкладов», «Внешэкономбанк» и др. Они не являются акционерными обществами и даже не являются коммерческими организациями. Каждая из них создается на основании отдельного федерального закона, что подчеркивает особый статус государственной корпорации и дает ей привилегии. Имущество данных организаций не принадлежит государству, хотя изначально они создаются на основе имущественного вноса РФ. Впоследствии государство

¹ Например, в США существует деление корпораций на публичные (государственные), создаваемые для осуществления государственных функций и относящиеся к системе государственного аппарата; квазипубличные, служащие удовлетворению общественных потребностей (например, в области водо- и газоснабжения); предпринимательские (частные), создаваемые с целью получения прибыли и непредпринимательские, основной целью которых не является извлечение прибыли. Этот термин охватывает почти все виды юридических лиц.

² Федеральный закон №7-ФЗ от 12.12.1996 «О некоммерческих организациях» // «Консультант Плюс».

продолжает финансировать деятельность государственной корпорации, предоставляя ей безвозмездные субсидии и льготные кредиты. Такая корпорация очень напоминает некоммерческий фонд, который берет на себя ответственность и обязательства по более эффективному использованию финансовых и управленческих ресурсов, чем, например, акционерное общество со стопроцентным участием государства. Однако эффективность функционирования данной организационно-правовой формы до сих пор не доказана и вызывает споры в научных сообществах.

Крупные корпорации, независимо от формы собственности, имеют большой потенциал роста, благодаря возможности концентрации и централизации капитала. Они выполняют ряд важнейших функций, в том числе помогают активизировать инвестиционные процессы и осуществлять мегапроекты, ускорить структурную перестройку экономики; являются территориально образующими структурами, способными решать многие социальные проблемы; генерируют сверхприбыли, выступающие источником доходов государственного бюджета; являются драйвером инновационных процессов и т. д.

8.2. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

Основная часть собственности в современном мире носит корпоративный характер. Это означает, что собственность принадлежит не отдельному частному лицу, а корпорации, совладельцами которой выступают различные субъекты: физические и юридические лица (компании, банки, страховые и пенсионные фонды и т. д.), трудовые коллективы, а также государство в лице органов власти. Все они объединяют свои капиталы с целью создания отдельного предприятия и получения дохода от его деятельности. Объединение капиталов множества собственников позволило вывести производство за пределы, недоступные для отдельного предпринимателя. Доход собственников зависит в основном от двух факторов: размеров их денежного вклада в компанию и финансовых результатов ее хозяйственной деятельности.



Акционерный капитал – это собственный капитал компании, образуемый за счет эмиссии акций и представляющий собой совокупность объединенных денежных средств акционеров.

Понятие акционерного капитала следует отличать от *акционерной собственности*.

DEF **Акционерная собственность** — это совокупность отношений между субъектами акционерного общества по поводу участия в управлении компанией и распределении доходов от ее деятельности.

По отдельности каждый акционер не является собственником средств производства, он обладает только правом собственности на акции (от лат. *actio* — претензия) — ценные бумаги, заключающие в себе определенные обязанности и правомочия, главным из которых является право на получение части прибыли компании. Посредством заключения договора собственники учреждают организацию — *акционерное общество*, которому и принадлежит право собственности на объединенное имущество, а также произведенное и приобретенное в процессе деятельности компании.

Цена, или курсовая ценность, акций определяется на фондовой бирже, согласно законам спроса и предложения. Акционер в данном случае функционирует как денежный капиталист. Приобретая акции, он отдает деньги, чтобы получить процент на капитал (дивиденды по акциям). Он может при этом самостоятельно определить размер денежной суммы, которую потратит, отвечая по обязательствам только данной суммой. В этом смысле акционера можно сравнить с вкладчиком, который кладет деньги на депозит в банк. Однако деньги, затраченные на покупку акций, в отличие от вклада в банк, не всегда в полном объеме возвращаются владельцу. Уровень процента на денежный капитал, передаваемый акционерному предприятию, не определяется и не гарантируется наперед, он существует лишь как притязание, или *претензия*, на выручку и зависит от результатов деятельности компании.

Акционерной собственности присущи специфические характеристики, которые подчеркивают ее особое место среди других форм собственности (частной, кооперативной, государственной и др.). Несмотря на то, что собственниками акционерного предприятия могут быть частные лица, по своему экономическому содержанию акционерная собственность не укладывается в классические рамки частной собственности. Это наиболее заметно при сравнении акционерной и индивидуальной частной собственности. Помимо организационно-правовых отличий, таких как состав

субъектов, степень ответственности собственников и др., между указанными формами собственности существуют коренные экономические различия (см. таблицу 8.1). Они, главным образом, связаны с характером присвоения доходов, мобилизационным потенциалом, масштабом экономической власти собственников и особенностями организации управления.

Таблица 8.1. Отличия акционерной и индивидуальной частной собственности

Критерий	Акционерная собственность	Индивидуальная частная собственность
<i>Состав субъектов</i>	Множество разнотипных субъектов	Единоличный собственник, частное лицо
<i>Мобилизационный потенциал</i>	Высокий	Низкий
<i>Цели собственников</i>	Стратегические	Локальные и тактические
<i>Характер присвоения доходов</i>	Смешанный (коллективно-индивидуальный)	Индивидуальный
<i>Степень ответственности</i>	Ограниченная	Полная
<i>Организация управления</i>	Управление делегировано специальному органу и людям	Управление осуществляет собственник
<i>Риск для собственника</i>	Минимальный	Максимальный
<i>Масштаб деятельности</i>	Крупный бизнес	Малый бизнес
<i>Преобладающий тип рыночной структуры</i>	Монополия, олигополия	Совершенная/монополистическая конкуренция
<i>Форма внешнего контроля</i>	Фондовый рынок	Рынок товаров и услуг

Преимущества акционерного капитала очевидны, что объясняет широкое распространение акционерных обществ в России и в мире. К основным преимуществам акционерного капитала относят: большой мобилизационный потенциал, разграничение собственности и управления, возможность распоряжения капиталом, значительно превышающим собственные вложения в бизнес.

Объединяя капиталы многих собственников, акционерное общество практически не ограничено в финансовых ресурсах, поэтому оно обладает *самым большим мобилизационным потенциалом* из всех организационно-правовых форм ведения бизнеса. Выход на денежный рынок — это, по сути, обращение ко всем субъектам, имеющим временно свободные денежные средства. В силу возможности проведения дополнительной эмиссии акций, акционерный капитал обладает и более высокой энергией роста. Акцио-

нерному обществу достаточно просто получить банковский кредит на большую сумму, в отличие от индивидуального предпринимателя, который ограничен величиной собственного капитала. Все это позволяет акционерным предприятиям осваивать те сферы, где требуются крупные капиталовложения, недоступные для индивидуальных собственников, а также внедрять в производство новейшие достижения науки и техники, что увеличивает их конкурентоспособность на рынке.

В акционерных обществах происходит *отделение функции управления от собственника*. В крупных компаниях с большим количеством собственников очень сложно согласовать интересы одновременно всех субъектов, поэтому часть полномочий по управлению передается специально создаваемым органам и профессиональным менеджерам. Так как функция управления переходит к компетентному менеджменту, акционерам совершенно не обязательно иметь специальные навыки и предпринимательские способности, которые жизненно необходимы индивидуальному предпринимателю для развития своего дела. Это позволяет значительно расширить круг потенциальных инвесторов — акционером может быть любой, у кого имеются денежные средства.

Акционерный капитал дает *возможность собственнику распоряжаться капиталом, значительно превышающим его личные вложения в предприятие*. В рамках акционерного общества крупные собственники концентрируют в своих руках всю полноту экономической власти. Они получают возможность определять судьбу компании и распоряжаться чужим капиталом — собственностью мелких акционеров, которые остаются пассивными держателями акций. Для этого крупным собственникам достаточно владеть не всем, а только половиной или еще меньшей частью акционерного капитала. При этом их власть может выходить за рамки отдельной корпорации.

Пример. Предположим, что собственник, располагая пакетом акций стоимостью 5 млн долл., подчиняет себе корпорацию, акционерный капитал которой составляет 9 млн долл. Эта корпорация основывает дочернюю компанию с акционерным капиталом в 30 млн долл., из которых первое предприятие владеет 16 млн. Получается, что крупный акционер при помощи своих 5 млн подчиняет себе уже две компании и контролирует капитал общей суммой в 39 млн долл.¹.

¹ Гильфердинг Р. Финансовый капитал: Новейшая фаза в развитии капитализма / Пер. с нем. И. И. Скворцова-Степанова. — М.: URSS: КД Либроком, 2017.

Так развивается особая финансовая техника с целью обеспечения как можно меньшему собственному капиталу господства над максимально большим чужим капиталом.

Обладая высокой энергией роста, большим мобилизационным потенциалом и экономической мощью, акционерные предприятия прогрессивно повлияли на общественное развитие, открыв новые производственные возможности и сферы деятельности для частных собственников. С появлением акционерных обществ стало возможным реализовывать капиталоемкие проекты, которые до этого могло финансировать только государство (например, строить железные дороги). Консолидация средств акционеров позволила внедрять в производство лучшие и новейшие достижения науки и техники, что положительно повлияло на конкурентоспособность предприятий и экономики в целом. Развитие акционерных обществ способствовало ускорению процессов перелива капитала из одной отрасли национальной экономики в другую, а также из страны в страну.

Вместе с тем, с развитием акционерной собственности обнаружились определенные проблемы, зачастую подрывающие устойчивое функционирование компаний. Первая проблема связана с экономическим неравенством акционеров. Несмотря на юридическое равенство собственников корпорации, влиять на производственный процесс могут только крупные акционеры, они же принимают ключевые решения, связанные с развитием компании. При таком неравномерном распределении власти и влияния, возникает угроза нарушения прав мелких акционеров и распоряжения их капиталом в узкогрупповых интересах.

Вторая проблема выражается в обособлении собственника-акционера от реального производственного процесса. Предприниматель превращается в акционерном обществе в денежного капиталиста, заведующего чужими капиталами. Денежный капиталист, как вкладчик, не имеет никакого отношения к применению своего капитала в процессе производства: его дело сводится исключительно к тому, что он отдает свои деньги и по истечении определенного времени получает их обратно с процентами. Частично эта проблема решается посредством передачи функции оперативного управления (руководства бизнес-процессами) наемным менеджерам, работающим за зарплату, а не за дивиденды. Однако и в этом случае есть риск, связанный с преследованием менеджерами сугубо личных интересов в ущерб интересам собственников.

Становление и успешное функционирование крупных акционерных предприятий не могло не повлиять на структуру национальной

экономики. В капиталоемких отраслях (например, добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, транспорт и связь и др.) преобладают акционерные предприятия или их объединения (холдинги, финансово-промышленные группы, картели, тресты), занимающие монопольное положение на рынке и в одностороннем порядке определяющие цену и объем производства. С развитием международных экономических отношений национальные корпорации расширили сферу влияния и вышли на мировой рынок. Так возникли транснациональные компании, владеющие производственными подразделениями в нескольких странах и существенно влияющие на распределение ресурсов в мире.

8.3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОРПОРАЦИИ

Организационную структуру любой корпорации можно охарактеризовать как систему вертикальных и горизонтальных связей, предполагающую четкое разделение задач, полномочий и ответственности входящих в корпорацию структурных подразделений.

DEF Организационная структура – это система вертикальных и горизонтальных связей в корпорации, основанная на разделении задач, полномочий и ответственности должностных лиц и органов управления.

Организационная структура развивается и изменяется вместе с развитием самой компании под воздействием как *внутренних* (например, изменения в руководящем составе), так и *внешних* (например, выход на новые рынки сбыта, слияние с другой компанией) факторов. Она может иметь разный вид в зависимости от миссии и целей, масштабов и направления деятельности, взглядов руководства и сложившихся традиций¹. Различают четыре основных типа организационных структур корпорации:

- линейная;
- функциональная;

¹ Понятно, что структура небольшой ремонтной мастерской не может иметь ничего общего со структурой крупного нефтеперерабатывающего завода. Но и крупные компании также могут различаться по структуре в зависимости от того, является ли компания транснациональной или ограничивается национальным рынком, входит в состав финансово-промышленной группы или функционирует как самостоятельный субъект и т. д.

- дивизиональная;
- матричная.

Линейная структура характеризуется линейной схемой управления и является исторически первой и наиболее простой. Данная структура основывается на принципе единоначалия, который предполагает наличие высшего руководящего органа, обладающего всей полнотой власти и имеющего в прямом подчинении лиц (так называемых линейных руководителей), контролирующих непосредственно исполнителей. Каждая инстанция может отдавать распоряжения только одной нижестоящей, находящейся в ее подчинении (см. рис. 8.2). Примером такой организационной структуры может служить строительная фирма, где во главе стоит директор, ему подчиняются прорабы, руководящие отдельными строительными бригадами. Преимуществом линейной структуры являются четкость и ясность разграничения полномочий и ответственности. Ее основной недостаток заключается в отсутствии гибкости и длительном процессе принятия решений (самый рядовой вопрос может решаться только с санкции высшего руководства).



Рис. 8.2. Линейная структура управления компаниями

Функциональная структура характеризуется разделением компании на отдельные функции и является наиболее распространенной организационной структурой. Она тесно связана с процессом разделения труда. В рамках данной структуры работники группируются на основе однородности выполняемых функций, например продажи и маркетинг, финансы, управление персоналом, исследования и разработки, производство и др. (см. рис. 8.3). Руководство указанными функциями осуществляют директора (вице-президенты), которые подчиняются генеральному директору (президенту). Главным преимуществом является более быстрое и эффективное выполнение отдельных функций, а также

относительная легкость обеспечения контроля в рамках одной функции. В качестве недостатков можно обозначить сложность взаимодействия между различными функциями, а также риск фокусирования функциональных менеджеров на решении повседневных проблем в ущерб стратегическим вопросам. В чистом виде функциональную структуру сложно встретить, она реализуется в сочетании с линейной структурой организации. В этом случае система подчинения линейному руководителю дополняется ответственностью перед функциональным менеджером в рамках выполнения определенной функции, что позволяет упрочить связи между отделами.

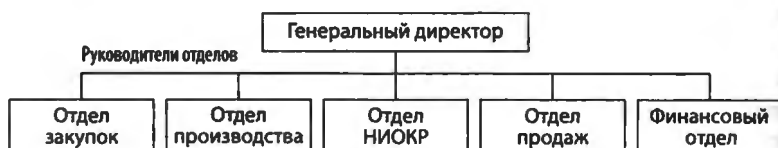


Рис. 8.3. Функциональная структура управления компанией

Дивизиональная структура — это форма организации деятельности, в которой компания делится на несколько подразделений (дивизионов), сформированных по продуктовому либо по территориальному признаку, объединяющих различные функции от производства до реализации товара или услуги (см. рис. 8.4). На практике при расширении деятельности или выходе на новые рынки сбыта компания неизбежно преобразует функциональную или линейно-функциональную структуру в дивизиональную. В рамках такого подхода генеральный директор может делегировать полномочия по руководству производственной, сбытовой, маркетинговой и иной деятельностью руководителю подразделения, если эта деятельность как-то связана с производством продуктовой группы, за которую он отвечает. Дивизиональное деление позволяет высшему руководству оценивать вклад каждого из подразделений в прибыль компании. Продуктовый принцип разделения на дивизионы нередко совмещается с территориальным, если речь идет о крупной диверсифицированной компании. Дивизиональные структуры более эффективны в изменяющейся среде, позволяют осваивать новые рынки и методы неценовой конкуренции, а также быстро решать межфункциональные проблемы внутри подразделения. При этом существует риск обострения

противоречий между интересами дивизионов и трудности в координации их деятельности, а также рост затрат на содержание аппарата. Дивизиональная структура впервые появилась на предприятиях Дженерал Моторс в 1920-е гг. в США, а наибольшее распространение получила в 60–70-е гг. XX в.

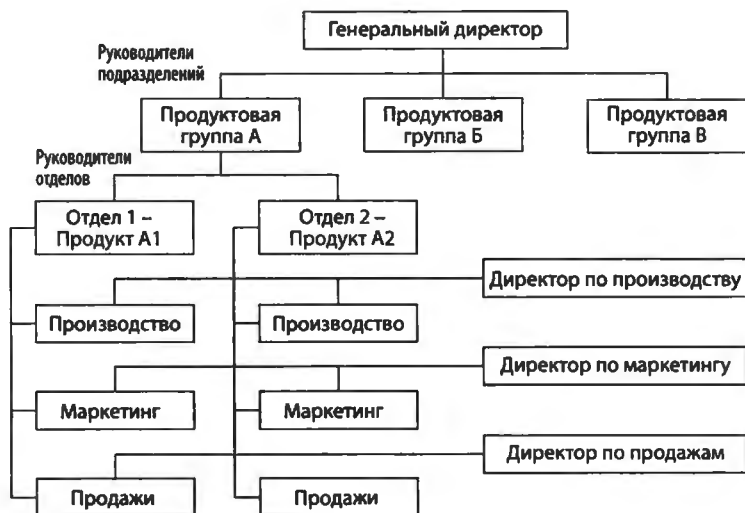


Рис. 8.4. Дивизиональная структура, сформированная по продуктовым группам

В основе *матричной организационной структуры* лежит проектное управление и создание проектных структур. Под последней понимается организация, создаваемая на временной основе для решения конкретной задачи (реализации какого-либо проекта). Проект имеет конкретные сроки реализации, а также ресурсное обеспечение: материальное, финансовое, трудовое. При этом в одну команду объединяются квалифицированные работники разных функциональных отделов (см. рис. 8.5). После того, как проект завершен, участники команды возвращаются к своим повседневным обязанностям или переходят на новый проект. На время реализации проекта у участников помимо своих постоянных начальников появляется новый руководитель, который стоит во главе проекта. Матричная структура обладает сравнительными преимуществами с точки зрения приспособляемости к внешней и внутренней среде, минусом данной структуры является возникновение двойного подчинения.



Рис. 8.5. Матричная структура управления организацией

Следует подчеркнуть, что идеальной организационной структуры не существует, на практике внутренняя структура компании может быть комбинированной, совмещающей черты разных типов, отвечающих потребностям компании в данный момент времени.

8.4. АКЦИОНЕРЫ, МЕНЕДЖМЕНТ И СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Управление корпорацией осуществляется специально формируемыми органами, выступающими неотъемлемой частью ее внутренней структуры. Эти органы управления значительно отличаются друг от друга по порядку формирования, ключевым полномочиям и функциям, однако все они призваны обеспечить сбалансированное и бесперебойное функционирование корпорации в целом, способствуя повышению ее стоимости. Данными органами вырабатываются, утверждаются и реализуются управленческие решения, направленные на достижение поставленных перед корпорацией целей.

В зависимости от выполняемых функций различают *представительные (законодательные) органы управления, исполнительные и контрольные органы*. К первым относятся два органа — совет директоров и общее собрание. Ко вторым — единоличный (генеральный директор) и/или коллегиальный (правление) исполнительные органы. Наконец, третьи представлены ревизионной комиссией или ревизором (см. рис. 8.6).

Высшим органом управления корпорацией является *общее собрание акционеров*. Данное положение закреплено законодательно

статьей 47 ФЗ «Об акционерных обществах»¹. В его компетенцию входит решение важнейших стратегических вопросов деятельности компании: принятие или изменение устава; реорганизация компании, а также ее ликвидация; избрание совета директоров и ревизионной комиссии; утверждение аудитора; решение о выпуске дополнительного количества акций в обращение; распределение прибыли; утверждение годового отчета и внутренних документов, регулирующих деятельность компании и т. д.

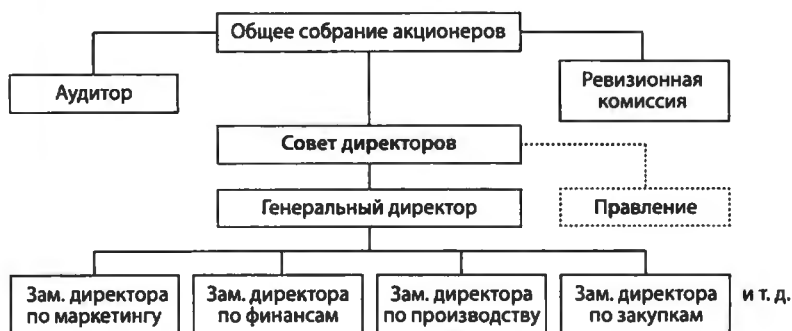


Рис. 8.6. Система органов управления корпорацией

По закону каждая корпорация ежегодно обязана проводить годовое общее собрание акционеров. Правом голоса на общем собрании обладают все владельцы обыкновенных акций. Голосование осуществляется по принципу: одна голосующая акция дает один голос. При этом решение принимается большинством голосов акционеров, участвующих в собрании. По некоторым особенно важным вопросам (например, внесение изменений в устав) требуется более высокий кворум для принятия решений — три четверти голосов. Общее собрание акционеров считается правомочным (т. е. имеет нужный кворум), если в нем приняли участие акционеры, обладающие в совокупности более чем половиной голосующих акций корпорации.

NB! Не все собственники в корпорации обладают одинаковым набором правомочий. Так, акционеры, владеющие 2 % и более акций компании, имеют право вносить по собственной инициати-

¹ Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. (ред. от 15.07.2016) № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // «Консультант Плюс».

ве вопросы в повестку дня, а акционеры, владеющие не менее 10% акций компании, могут требовать созыва внеочередного собрания. И в том, и в другом случае окончательное решение по указанным вопросам принимается советом директоров. Реальной же властью в принятии решений, определяющих дальнейшую судьбу компании, обладают владельцы контрольного пакета акций (более 50% акций).

Собрание акционеров избирает совет директоров (наблюдательный совет), который осуществляет общее руководство деятельностью компании и по сути является представителем интересов акционеров. Совет директоров выступает ядром системы корпоративного управления. В компетенцию совета директоров входит: определение приоритетных направлений деятельности организации; созыв общего собрания; повестка дня; образование исполнительного органа корпорации; создание филиалов и открытие представительств; одобрение крупных сделок и др. Членом совета директоров может быть избран как акционер, так и не являющееся акционером лицо. Председатель совета директоров избирается членами совета из их числа большинством голосов.

Для обеспечения объективности принимаемых решений и поддержания баланса между интересами различных групп акционеров в состав совета директоров входят независимые директора — внешние эксперты, не связанные с компанией, ее основными стейкхолдерами и не имеющие личного интереса в бизнесе. В таком случае исключается возможность возникновения конфликта интересов.

DEF Конфликт интересов – столкновение интересов отдельно-го работника и интересов компании, когда личный интерес оказывает влияние на принятие решений последней.

От внешних директоров ожидают, в первую очередь, независимых суждений, конструктивного оппонирования, смелости в принятии решений — все это делает их важным звеном в процессе управления корпорацией.

Следует учитывать, что эффективность совета директоров в первую очередь определяется не структурой, а содержанием. Считается, что члены совета директоров помимо специальных знаний и профессиональных навыков, должны иметь так называ-

емые *soft skills* (мягкие, гибкие навыки), позволяющие здраво оценить происходящее независимо от специфики и направления деятельности. Эти навыки, как правило, приобретаются с опытом и их можно развить в процессе трудовой деятельности, к ним относят: искусство ведения переговоров; способность убеждать; общую эрудированность; креативность; умение работать в команде.

Руководство оперативной (текущей) деятельностью осуществляется исполнительной «ветвью власти» корпорации, которая может быть представлена как одним лицом (например, генеральным директором), так и/или коллегиальным органом (правление или дирекция). Это топ-менеджмент компании. Они подотчетны совету директоров и общему собранию акционеров компании, которые принимают решение как о формировании исполнительных органов, так и о досрочном прекращении их полномочий. Полномочия исполнительного органа не обязательно должны осуществляться работниками компании, по решению общего собрания акционеров они могут быть по договору переданы коммерческой организации (управляющей компании) или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

Наконец, к контрольным органам корпорации относится ревизионная комиссия (ревизор), осуществляющая контроль над финансово-хозяйственной деятельностью организации. Она избирается общим собранием акционеров. При этом члены ревизионной комиссии не могут одновременно являться членами совета директоров, а также занимать иные должности в органах управления обществом. Кроме того, финансово-хозяйственную деятельность проверяет независимый внешний аудитор (аудиторская компания), выбор которого утверждается также общим собранием акционеров. Проверка финансово-хозяйственной деятельности корпорации может осуществляться по итогам деятельности за год, а также в любое время по инициативе ревизионной комиссии, решению представительных органов или требованию акционера, владеющего не менее 10% акций.

Характеризуя в целом корпоративное управление, следует сказать, что оно базируется на сложной *иерархической системе* органов, представляющей своеобразный механизм «сдержек и противовесов» в корпорации и обеспечивающей баланс сил всех заинтересованных сторон, ядром которой выступает совет директоров. Именно от совета директоров напрямую зависит эффективность деятельности компании.

8.5. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ

В широком смысле корпоративное управление представляет собой процесс поиска баланса интересов между собственниками компании, менеджментом и иными стейкхолдерами путем реализации определенных стандартов поведения, принятых в деловом сообществе. Оно включает в себя всю систему взаимоотношений: как внутренние, так и внешние связи, если они оказывают прямое или косвенное влияние на интересы компании и ее участников. Корпоративное управление в узком смысле означает комплекс мер и правил, позволяющих акционерам контролировать топ-менеджмент в целях повышения эффективности деятельности и увеличения стоимости компании. При этом следует иметь в виду, что корпоративное управление является сознательным целенаправленным процессом, который осуществляется специально формируемыми в корпорации органами.

DEF Корпоративное управление – это система взаимоотношений между собственниками, менеджментом и другими стейкхолдерами, по вопросам, связанным с реализацией определенных правил и стандартов поведения в организации, в целях мониторинга и урегулирования корпоративных конфликтов.

В исследованиях встречаются понятия «корпоративное управление» (corporate governance) и «корпоративный менеджмент» (corporate management), их необходимо различать. Первое понятие охватывает взаимодействие большого количества субъектов, имеющих отношение к самым разным аспектам деятельности компании. Второе — только профессиональную деятельность специалистов (менеджеров) по управлению бизнесом.

Появление корпоративного управления связывают с возникновением крупных акционерных компаний на рубеже XIX–XX вв. Именно тогда начался процесс отделения собственности от управления. До этого момента собственники обладали всей полнотой власти, совмещая исполнительные и контрольные функции. С расширением деятельности корпораций появилась потребность в создании посреднического звена — наемных менеджеров, которым передавались исполнительные функции. Постепенно менеджеры стали приобретать все большую власть, оказывая влияние на принятие важнейших решений.

Ввиду того, что на практике интересы менеджмента и собственников часто расходятся (первые заинтересованы в высокой оплате труда, бонусах, статусе и привилегиях, вторые — в росте капитализации компании), остро встает вопрос об *ответственности менеджмента* за принятые решения. Обеспокоенность собственников и потенциальных инвесторов на фоне роста инвестиционной активности во всем мире в сер. XX в. подготовили почву для выработки и внедрения неких общих правил и принципов в сфере корпоративного управления. Потребность в формализации правил поведения в организациях побудила западные компании разрабатывать собственные кодексы корпоративного управления.

Импульсом к дальнейшим разработкам и совершенствованию корпоративного управления послужили крупные корпоративные скандалы в к. XX — нач. XXI в. Наиболее известными являются махинации, замеченные в таких американских корпорациях, как Enron, Tyco, Worldcom, Xerox и др., связанные с использованием топ-менеджментом инсайдерской (служебной) информации для выгодной продажи собственных акций, а также с искажением данных бухгалтерской отчетности.

В 1999 г. группа консультантов по корпоративному управлению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подготовила свод базовых принципов, одобренных правительствами стран — членов ОЭСР. Эти принципы выступили образцом для создания национальных корпоративных кодексов. В России такой кодекс был подготовлен Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг и представлен деловому сообществу в 2002 г. К настоящему времени в связи с существенными изменениями, произошедшими в экономике, национальном законодательстве, а также проблемами, обнаружившимися во время финансового кризиса 2008–2009 гг., первоначальная версия кодекса устарела. Новый кодекс был подготовлен в 2014 г. с учетом последних мировых разработок в корпоративной сфере, в нем обозначены *принципы корпоративного управления*, затрагивающие ключевые моменты функционирования компании¹. Основными принципами, в соответствии с кодексом, являются: равенство в правах, подотчетность акционерам, адресность мотивации, прозрачность, справедливость.

¹ Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» // ГАРАНТ.РУ. — Режим доступа: <http://www.garant.ru>

Равенство в правах означает, что для акционеров должны быть обеспечены равные условия осуществления таких прав, как право на получение части прибыли компании (дивидендов), внесение изменений в уставные документы, выбор членов совета директоров, одобрение особенно важных сделок и др. Собственники должны иметь возможность оказывать реальное влияние на бизнес, иначе их право собственности остается фикцией.

Принцип подотчетности имеет отношение к деятельности Совета директоров. Совет директоров должен осуществлять стратегическое управление компанией, контроль над деятельностью исполнительных органов и быть подотчетным акционерам.

Он устанавливает основные ориентиры деятельности компании на долгосрочную перспективу. Для принятия объективных взвешенных решений состав совета директоров подбирается очень тщательно: членом совета может стать только человек с богатым профессиональным и жизненным опытом, безупречной репутацией и т. д. В обязательном порядке в состав совета директоров должны входить независимые директора, не связанные с данной компанией, при этом рекомендуется, чтобы они составляли не менее трети совета.

Адресность мотивации предполагает, что уровень вознаграждения должен быть достаточным для привлечения и удержания в компании квалифицированных и компетентных кадров.

Для мотивации топ-менеджеров уровень оплаты должен быть достойным, иначе они будут подходить к своей деятельности либо формально, либо начнут искать нелегальные источники заработка внутри компании. В то же время в организации не должно возникать неоправданно большого разрыва между уровнями вознаграждения руководителей и работников, так как это не соответствует корпоративной этике.

Справедливость как принцип корпоративного управления означает, что существенные корпоративные действия должны осуществляться с соблюдением прав и интересов всех заинтересованных сторон.

К существенным корпоративным действиям относят: реорганизацию компании, слияния и поглощения, изменение уставного капитала корпорации и другие действия, которые могут привести к значительному изменению положения акционеров. В этой связи совет директоров, играющий ключевую роль в принятии стратегических решений, в своей работе должен исходить из принципа справедливости и гарантии интересов акционеров.

Принцип прозрачности говорит о том, что деятельность корпорации должна быть открытой и прозрачной для акционеров, инвесторов и иных заинтересованных лиц.

Корпорация должна своевременно публиковать актуальную информацию о себе для того, чтобы акционеры и потенциальные инвесторы могли принять обоснованные решения. Ключевым инструментом информационной политики компании является публикация годового отчета, в котором содержатся итоги деятельности компании за год. Строгий режим раскрытия информации может помочь в привлечении капитала и повышении доверия инвесторов.

Указанные принципы охватывают практически всю систему взаимоотношений между стейкхолдерами, доказывая важность корпоративного управления не только для самой компании, но и в целом для национальной экономики. Конечная цель корпоративного управления состоит в увеличении стоимости бизнеса, а компании с высокой капитализацией, как правило, более привлекательны для инвесторов. Это приводит к притоку инвестиций в страну и выступает важнейшим условием экономического роста.

Сегодня особая роль корпоративного управления признается не только в передовых, но и в развивающихся странах, о чем свидетельствует повышение внимания научной общественности к данной проблематике и совершенствование законодательства в сфере корпоративного управления. Вместе с тем, следует помнить, что высокое качество корпоративного управления выступает лишь одним из условий повышения стоимости компании, наряду с такими ключевыми факторами, как квалифицированный персонал, разумное сочетание заемных средств и собственного капитала, благоприятная рыночная конъюнктура и другие.

8.6. КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Корпоративные отношения, складывающиеся между различными стейкхолдерами как внутри корпорации, так и за ее пределами, представляют собой многополярную систему. В ней неизбежно происходит столкновение интересов различных сторон, приводящее к *корпоративным противоречиям и конфликтам* (см. таблицу 8.2).

Таблица 8.2. Интересы субъектов корпорации

Субъекты	Интересы
Топ-менеджеры	Высокое вознаграждение, сохранение рабочего места, карьерный рост
Собственники	Рост стоимости компании, наращивание конкурентных преимуществ, увеличение доли рынка
Портфельные инвесторы	Рост котировок акций в краткосрочной перспективе, минимизация рисков
Персонал, партнеры, общество	Выполнение обязательств, долгосрочное функционирование

В ходе принятия и реализации управленческих решений определяется центр власти (центр влияния) в корпорации: он может быть как у менеджмента, так и у собственников. История развития корпоративных отношений в мире и в России свидетельствует о постоянном колебании центра власти между указанными сторонами. Именно поэтому обеспечение баланса сил в организации и ее устойчивого развития является одним из главных приоритетов корпоративного управления.

DEF

Корпоративный конфликт – это столкновение интересов взаимодействующих сторон корпоративных отношений: акционеров, топ-менеджеров, менеджеров нижестоящих уровней и др.

В более узком смысле корпоративный конфликт — это разногласия между акционерами и менеджментом компании. Природу этого конфликта принято объяснять с позиций «принципал-агентской» теории. Она описывает отношения собственника (принципала) и управляющего (агента), которому делегирован контроль над текущей деятельностью компании. Отделение собственности от текущего контроля в корпорациях может приводить к столкновению интересов собственников и менеджеров, а также к оппортунизму последних. Впервые этот феномен был подробно исследован в начале 1930-х гг. известными социологами А. Берли и Г. Минзом в книге «Современная корпорация и частная собственность»¹.

¹ Berle A., Means G. The Modern Corporation and private property. — N.Y.: Macmillan, 1932.

Корпоративный конфликт не следует путать с конфликтом интересов. Если в первом случае речь идет о фактическом столкновении интересов, то во втором — лишь о потенциально возможном. Конфликт интересов можно определить как *ситуацию выбора управленческого решения*, когда субъект управления преследует свои личные цели в ущерб интересам компании.

Учитывая многообразие стейкхолдеров, различают *внешние и внутренние корпоративные конфликты*. К первым относят конфликты между корпорацией (ее менеджментом, акционерами) и внешними сторонами (поставщиками, клиентами, представителями власти, конкурентами). Одним из примеров внешнего конфликта может быть враждебное поглощение или рейдерский захват как способ перераспределения собственности.

Что касается конфликтов, возникающих внутри корпорации, то их большое множество, среди основных можно назвать следующие: конфликты между акционерами и топ-менеджментом; конфликты между крупными акционерами и, наконец, конфликты между миноритарными и мажоритарными акционерами.

Конфликт между акционерами и топ-менеджментом. В основе этого конфликта лежит столкновение интересов собственников и управленцев высшего звена. Менеджеры, работающие по найму, в первую очередь, заботятся о высоком вознаграждении и сохранении своей должности. В силу этого они могут намеренно отказываться от рискованных проектов, способных в долгосрочной перспективе увеличить благосостояние акционеров. Кроме того, в целях получения более высокого вознаграждения топ-менеджеры могут фальсифицировать данные бухгалтерской отчетности, вводя в заблуждение собственников и потенциальных инвесторов. Подобного рода фальсификация имела место в нашумевшем деле американской энергетической компании «Энрон», обанкротившейся в 2001 г. Афера «Энрон» заключалась в сокрытии долгов корпорации общей суммой более 580 млн. долл. США. Руководство компании не было заинтересовано афишировать реальные убытки и предпочло оформить их на фиктивные компании, зарегистрированные в офшорных зонах. Когда мошенничество было раскрыто, компанию объявили банкротом. Ее акции, котировки которых достигали 85–90 долл. США за штуку, резко упали в цене до одного доллара за штуку. В результате инвесторы потеряли миллиарды долларов, без работы остались тысячи человек.

Однако кроме фальсификации бухгалтерской отчетности, существуют и другие примеры злоупотребления менеджментом своими полномочиями, среди наиболее распространенных можно

назвать следующие: необоснованные выплаты в виде премий и бонусов, «служебные» командировки в личных целях, содержание личного транспорта за счет компании, вывод и хищение активов через фирмы-однодневки и т. д. Иногда злоупотребления менеджмента доходят до отъема бизнеса у собственника.

Конфликт крупных акционеров между собой. Не менее распространенным в мировой и российской практике является конфликт между основными акционерами корпорации. Причинами возникновения таких конфликтов могут быть личные амбиции, стремление к единоличному контролю, разные взгляды собственников на стратегию долгосрочного развития корпорации, наконец, разные стили управления главных акционеров. В России есть множество примеров столкновения интересов акционеров, наиболее громкую огласку получили конфликты в таких крупных компаниях, как «Вымпелком», «Русал», «Норильский никель», «Банк Москвы», «ВКонтакте». Некоторые из них привели к невозможности дальнейшего сосуществования акционеров и необходимости ухода из бизнеса. Так, конфликт между основателем, бывшим акционером и гендиректором крупнейшей в России социальной сети «ВКонтакте» П. Дуровым и фондом UCP, владеющим 48% акций компании, вынудил Дурова продать свою долю в бизнесе и уйти с поста генерального директора компании. Как известно, в основе этого корпоративного конфликта лежали разногласия собственников по вопросу дальнейшего развития компании, в том числе и нежелание ее основателя коммерциализировать проект через рекламу.

Зачастую конфликт между акционерами принимает форму конфликта собственника — частного лица и институционального инвестора (например, фонда, как в приведенном выше примере), в портфель которого входит большое количество пакетов акций компаний из самых разных сфер экономики. Главной целью институциональных инвесторов является минимизация рисков при поддержании определенного стабильного уровня доходности. Эта цель противоречит цели частных лиц — собственников, которые, как правило, стремятся максимизировать стоимость данной компании, выступающей основным источником их дохода.

Важно учитывать, что помимо интересов основных акционеров существуют потребности самой компании, бизнеса, и это уже другие интересы, которые могут противоречить интересам собственников. Акционеры, преследуя личные цели, далеко не всегда принимают решения, способствующие развитию компании. Бывают случаи, когда крупный собственник намеренно ведет бизнес

к краху из субъективных соображений (ценностных ориентаций, чувства мести и др.).

Конфликт между миноритарными и мажоритарными акционерами. Акционеры любого акционерного общества делятся на две категории — *миноритарные* (от англ. *minor* — незначительный, второстепенный) и *мажоритарные* (от англ. *major* — главный). Миноритарии владеют неконтролирующим пакетом акций (от одной акции до нескольких процентов), размер которого не позволяет серьезно влиять на деятельность компании. И хотя формально они имеют равные права с мажоритарными акционерами, реально между ними есть существенная разница, которая заключается в объеме властных полномочий. На практике получается так, что крупные собственники не считаются с позицией миноритарных акционеров, пренебрегая их интересами. Такого рода дискриминация может осуществляться путем отстранения от участия в прибыли или иного неправомерного нарушения прав миноритариев, в том числе ограничения присутствия на собраниях акционеров, несвоевременного предоставления корпоративной информации и т. д.

Однако не только крупные акционеры способны ущемлять интересы мелких собственников. Последние могут шантажировать мажоритариев, злоупотребляя своими правами. Такое поведение называют *гринмейлом* (от англ. *greenmail* — корпоративный шантаж), и зачастую оно выражается в требовании выкупа акций у миноритарных акционеров по цене выше рыночной. В противном случае мелкие собственники угрожают создать сложности в деятельности компании посредством бесконечных судебных исков.

Сущность конфликта между миноритарными и мажоритарными акционерами заключается в разнице горизонтов планирования. Миноритарии в первую очередь думают о краткосрочной перспективе и голосуют за скорейшую выплату дивидендов. Если акции компании перестают быть доходными, они предпочтут их продать. Мажоритарии в большей степени ориентированы на долгосрочную перспективу и заинтересованы в развитии компании, они могут пожертвовать текущей прибылью, дожидаясь, пока акции принесут большую доходность в будущем.

Противостояния между миноритарными и мажоритарными акционерами могут приобретать характер многолетней войны. Так произошло с акционерами «Кондитерского объединения «Россия» (в настоящее время 100% акций принадлежат швейцарской корпорации Nestle). Судебные разбирательства с миноритарными акционерами «России» начались после того, как в 1999 г. было

решено консолидировать ценные бумаги путем конвертации каждой тысячи акций в одну новую акцию. В результате, акции мелких собственников стали дробными и подлежали выкупу компанией. Руководство компании предложило их выкупить по 600 руб. за акцию, но миноритарии отказались их продавать, посчитав цену выкупа заниженной, и обратились с иском в суд. Три года длились судебные разбирательства, в результате суд признал консолидацию акций незаконной.

В основе всех рассмотренных выше конфликтов лежат противоречия интересов участников организации. Для их решения существуют специальные механизмы. Так, одним из наиболее распространенных способов решения конфликта менеджмента и акционеров является передача или продажа пакетов акций топ-менеджерам по льготной цене, что ведет к росту их заинтересованности в максимизации стоимости компании и сближению их интересов с интересами собственников. Кроме того, в целях уменьшения оппортунизма менеджмента активно применяются правовые механизмы, в том числе заключение срочного трудового договора с наемным руководителем, который может быть расторгнут досрочно по различным основаниям. Для разрешения конфликта акционеров может привлекаться посредник — независимый арбитр (например, консалтинговая компания). Он объективно оценивает ситуацию, что позволяет ему выполнять роль «штурмана» и вести стороны к выработке оптимального решения. Вместе с тем посредник не наделен полномочиями выносить обязательное для сторон решение, он лишь помогает сторонам в урегулировании спора во избежание судебных разбирательств.

Выводы

- Корпорация представляет собой крупную хозяйственную организацию или группу лиц, объединившихся для достижения общей цели, основанную на коллективной собственности и реализующую механизм концентрации и перераспределения ресурсов. Общими признаками корпорации являются: наличие в собственности обособленного имущества и единой казны; общая цель деятельности, миссия и организационные ценности; четкое разграничение собственности и управления; наличие внутренней структуры, построенной по принципу иерархии.
- Существует четыре основных типа организационных структур корпорации: линейная, функциональная, дивизионная и мат-

ричная. Управление корпорацией осуществляется специально формируемыми органами, которые вырабатывают, утверждают и реализуют важнейшие управленческие решения. В зависимости от выполняемых функций различают представительные (законодательные) органы управления, исполнительные и контрольные органы. К первым относят общее собрание акционеров, а также совет директоров (наблюдательный совет). Ко вторым — единоличный (генеральный директор) и/или коллегиальный (правление) исполнительные органы. К третьим — ревизионную комиссию или ревизора. Ядром системы органов управления корпорацией выступает совет директоров.

- Акционерный капитал представляет собой собственный капитал компании или совокупность объединенных капиталов акционеров. При юридическом равенстве всех акционеров фактически имеет место их экономическое неравенство. Отдельные участники (владельцы контрольного пакета акций) приобретают экономическую власть и возможность распоряжаться чужим капиталом.
- Корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между собственниками, менеджментом и другими стейкхолдерами, по вопросам, связанным с реализацией определенных правил и стандартов поведения в организации, поиском баланса интересов, мониторингом и урегулированием корпоративных конфликтов. Ключевыми принципами корпоративного управления являются следующие: равенство условий осуществления акционерами своих прав; главенство совета директоров в стратегическом управлении компанией; достаточность уровня вознаграждения; эффективность функционирующей системы управления рисками и внутреннего контроля; прозрачность; справедливость.
- Корпоративный конфликт — это столкновение интересов стейкхолдеров в корпорации. Основными типами корпоративных конфликтов являются: конфликт между акционерами и топ-менеджментом; конфликт крупных акционеров между собой; конфликт между миноритарными и мажоритарными акционерами. Для их решения существуют специальные механизмы: передача или продажа пакетов акций топ-менеджерам; заключение срочного трудового договора с наемным руководителем; привлечение независимого посредника и др.

Контрольные вопросы

1. Что такое корпорация в современном понимании и какова ее роль в экономике?
2. Чем обусловлено широкое распространение корпораций в России и в мире?
3. Что такое акционерная собственность и чем она отличается от акционерного капитала?
4. Чем отличается понятие «корпоративное управление» от понятия «корпоративный менеджмент»?
5. В чем состоит конечная цель корпоративного управления?
6. Что входит в компетенцию совета директоров современной корпорации?
7. В чем заключаются преимущества и недостатки совмещения крупнейшим акционером функций топ-менеджера?
8. Стоит ли сделать положения Кодекса корпоративного управления обязательными для исполнения в российских компаниях?

Кейс «ВКонтакте». В апреле 2013 г. фонд United Capital Partners (UCP) приобрел 48% акций «ВКонтакте» и стал его крупнейшим акционером. Позже между фондом и основателем социальной сети, бывшим генеральным директором и акционером П. Дуровым разгорелся конфликт. UCP обвинял П. Дурова в необоснованных личных тратах за счет компании, занижении финансовых показателей, незаконном выводе денег из компании. Акционеров также волновал возможный конфликт интересов в связи с разработкой собственного проекта П. Дурова — мессенджера Telegram. В ответ П. Дуров пожаловался на агрессивные действия UCP. По его словам, UCP, не имея возможности назначить нового генерального директора на совете директоров, решил прибегнуть к информационному и юридическому давлению на компанию. В результате разгоревшегося конфликта компанию покинули несколько ценных сотрудников, а также пришлось откладывать долгожданное IPO.

В конце января 2014 г. П. Дуров продал свою долю (12%) в компании генеральному директору «Мегафона» И. Таврину, а позже покинул пост генерального директора.

Охарактеризуйте корпоративный конфликт, возникший между фондом UCP и П. Дуровым. Какие негативные последствия для компании он повлек за собой? Какие стейкхолдеры, кроме действующих, могли оказывать влияние на бизнес? Какие пути решения данного конфликта можно предложить? Чем закончилась история противостояния акционеров и гендиректора ВКонтакте? (при ответе на последний вопрос рекомендуется использование дополнительных источников информации).

Литература

- Вербицкий В. К. Из идеального к реальному: Что действительно нужно компаниям для применения на практике из corporate governance best practices. — М.: Альпина Паблишер, 2015.
- Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: учебник. 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2014.
- Гильфердинг Р. Финансовый капитал: Новейшая фаза в развитии капитализма. / Пер. с нем. И. И. Скворцова-Степанова. — М.: URSS: КД Либроком, 2017.
- Ивашковская И. В. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании // Корпоративные финансы. 2012. № 1(21).
- Иващенко Н. П. Экономика фирмы: Учебник / Под общ. ред. Н. П. Иващенко. — М.: Проспект, 2016.
- Кононкова Н. П. Госкорпорации в современной России: сущность и функции // Государственное управление в 21 веке: традиции и инновации: М-лы конференции. — М.: МАКС Пресс, 2008.
- Кононкова Н. П. Формы собственности государственных корпораций // Вестн. Моск. ун-та, Сер. 21. Управление (Государство и общество). 2010. № 3.
- Кононкова Н., Моляков А. Уроки госкорпорирования российской экономики // Экономическая политика. 2011. № 4.
- Мишнер Б. З. Теория организации: Учебник. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008.
- Могилевский С. Д., Самойлов И. А. Корпорации в России: Правовой статус и основы деятельности: учебное пособие. — М.: Дело, 2006.
- Berle A., Means G. The Modern Corporation and private property. — N.Y.: Macmillan, 1932.

КОРПОРАЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

9.1. ФОНДОВЫЙ РЫНОК В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Для понимания сущности фондового рынка, на котором обращаются ценные бумаги корпораций, необходимо познакомиться с понятием «финансовый рынок». Именно финансовый рынок является тем механизмом, благодаря которому происходит активное перераспределение финансовых ресурсов в экономике и становится возможным привлечение значительного капитала в бизнес.



Финансовый рынок – это отношения экономических агентов, связанные с эмиссией, размещением и оборотом особых товаров (банковских продуктов и ценных бумаг) – финансовых инструментов, оформленных как двусторонние договоры.

С экономической точки зрения финансовый рынок представляет собой механизм перераспределения финансовых активов между основными экономическими агентами с помощью финансовых посредников. Примерами финансового актива являются основные и производные ценные бумаги (банковские договоры, акции, облигации, деривативы, векселя).

Финансовый рынок неоднороден, поэтому существует много критериев выделения различных типов финансовых рынков, главными из которых являются следующие: *очередность размещения, степень организованности торговли финансовыми активами, сроки выполнения контракта.*

В зависимости от *очередности размещения*, то есть в зависимости от того, впервые или не впервые осуществляется продажа актива, выделяют *первичный* и *вторичный* финансовые рынки. На первичном рынке обращаются бумаги нового выпуска, на вторичном — перепродаются ранее выпущенные бумаги новым собственникам.

По *степени организованности* финансовый рынок может быть *неорганизованным* (внебиржевым) и *организованным* (биржевым),

хотя и здесь можно наблюдать сегменты стихийного, случайного рынка. *Неорганизованный* рынок характеризуется относительной свободой в части заключения договора, его формы, а также соблюдения требований по поводу ценных бумаг.

Следующий критерий представляется наиболее важным — это *срок выполнения финансового контракта*. Обычно контракты со сроком выполнения менее одного года формируют *денежный рынок* (например, долговые обязательства на один год). Если контракты заключаются на срок более одного года или бессрочно, то они формируют *рынок капиталов*. На *денежном рынке* обращаются преимущественно такие инструменты, как процентные ценные бумаги, выпущенные либо государством (казначейские векселя), либо частным бизнесом (векселя крупных корпораций). Это источник коротких денег. На *рынке капитала* формируются длинные деньги или инвестиции (например, вложения в ценные бумаги компаний и корпораций). Иначе этот вид рынка называется *фондовым*. Он обеспечивает перераспределение финансовых ресурсов на долгосрочной основе. Оба рынка взаимодействуют и дополняют друг друга.

Наиболее важным критерием сегментации финансового рынка является *вид совершаемой на нем сделки*, под которой понимается контракт на покупку/продажу актива. Особенностью этих контрактов является указание на две даты, которые имеют принципиальное значение: дата исполнения контракта и дата его поставки. Отсюда два временных критерия: момент заключения сделки (t_0) и момент исполнения контракта (t_1) (выплата денег по нему). Следовательно, по виду совершаемой сделки можно выделить два сегмента финансового рынка:

- *спотовый (кассовый) рынок* — рынок контрактов на покупку или продажу с немедленным исполнением, когда $t_0 = t_1$. Здесь справедлив принцип «сегодня плачу за актив — сегодня и покупаю». Примером спотовой сделки является приобретение акций, облигаций, валюты;
- *форвардный (срочный) рынок* — рынок контрактов с исполнением по истечении некоторого периода ($t_0 < t_1$). Здесь работает принцип «сегодня оплачиваю право/обязательство купить актив в будущем». Примером срочной сделки является покупка таких дериватитвов как фьючерс или опцион.

Спотовый (кассовый) сегмент современного финансового рынка представлен рынком золота, валюты, ценных бумаг и кредита. Каждому из представленных рынков спотового сегмента финансового рынка соответствуют производные финансовые инструмен-

ты срочного сегмента финансового рынка: рынок срочных контрактов соответственно на золото, валюту, ценные бумаги и кредитные контракты.

Уточняя место фондового рынка, заметим, что он находится в спотовом сегменте финансового рынка, на котором происходит обращение основных финансовых активов.

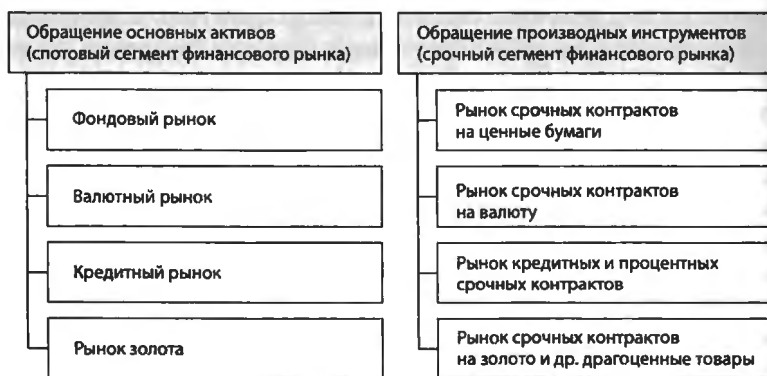


Рис. 9.1. Структура современного финансового рынка

Поставщиками инвестиций или временно свободных активов, обращающихся на финансовом рынке, являются коммерческие банки; кредитные кооперативные союзы¹, инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды, а также мелкие инвесторы, такие как вузы, медицинские учреждения, церковь, торговые сети. Основными покупателями финансовых активов являются крупные корпорации и государство.

Фондовый рынок опосредует куплю-продажу ценных бумаг между эмитентами² и инвесторами³, или между инвесторами. Как часть финансового рынка он тоже может быть организованным и неорганизованным. Организованный фондовый рынок функци-

¹ Кредитные кооперативные союзы, как правило, образуются за счет складочного капитала лиц, являющихся единомышленниками и соседями.

² Эмитент — юридическое, физическое лицо или специализированные органы государственной власти, которые выпускают соответствующие долговые и долевые ценные бумаги и по закону несут соответствующие обязательства.

³ Инвестор — экономический субъект, осуществляющий вложения в ценные бумаги. Бывают индивидуальные, институциональные и профессиональные инвесторы.

онирует с помощью профессиональных посредников, которые сопровождают процесс заключения сделок купли-продажи ценных бумаг.

Отдельно следует сказать о фондовой бирже — организаторе торгов ценными бумагами на биржевом рынке. На таком рынке осуществляется торговля финансовыми инструментами наиболее надежных эмитентов и в соответствии с четко обозначенными правилами.

DEF Фондовая биржа – это организатор товарооборота ценными бумагами в форме некоммерческого партнерства, предоставляющий площадку, гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок, и накладывающий определенные условия на торговлю¹.

Основная роль фондовой биржи заключается в обеспечении постоянного перелива сбережений в инвестиции с помощью ценных бумаг как особой формы капитала. Ценная бумага является уникальным инструментом перераспределения капитала и может приносить доход двух видов: *инвестиционный* в виде дивиденда и *курсовой* в виде разницы цен на ценные бумаги. Кроме того, фондовая биржа играет коммерческую роль, поскольку операции на ней являются источником дохода для тех, кто их проводит.

Эффективное функционирование фондового рынка обеспечивается с помощью соответствующей системы услуг по заключению сделок с ценными бумагами, что формирует его *инфраструктуру*:

- правовое и нормативное обеспечение оборота ценных бумаг²;
- организация расчетов и учета прав на ценные бумаги (регистрация, депозитарий, клиринг);
- органы регулирования и надзора — Министерство Финансов РФ, Банк России;
- профессиональные посредники (биржи, дилеры и брокеры);
- информационное обеспечение и консалтинг.

¹ См. ст.8 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

² Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», Постановление Правительства РФ «О ценных бумагах органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

9.2. ЭМИТЕНТЫ, ИНВЕСТОРЫ, ПОСРЕДНИКИ

Для понимания механизма функционирования рынка ценных бумаг необходимо рассмотреть его структуру, основными элементами которой являются эмитенты, инвесторы и посредники.

Под *эмитентами* следует понимать компании (частные или государственные), выпускающие ценные бумаги с целью увеличения капитала компаний и привлечения инвестиций для масштабных проектов. Выпущенные бумаги приобретают другие компании или частные лица, их принято называть инвесторами.

DEF **Инвесторы** – это юридические или физические лица, которые вкладывают свои финансовые средства в приобретение ценных бумаг с целью получения дохода.

Отдельно следует сказать об институциональных инвесторах, таких как пенсионные и инвестиционные фонды, а также страховые компании, которые управляют финансовыми средствами своих клиентов, реализуя таким образом социальные функции.

Под *посредниками* на фондовом рынке понимают компании, задача которых состоит в обслуживании сделок на финансовом рынке. Фактически они занимаются организацией торговли ценными бумагами.

DEF **Посредники фондового рынка** – компании, обслуживающие заключение финансовых сделок.

На практике к посредникам относят: брокерские и дилерские фирмы; компании, управляющие ценными бумагами по поручениям клиентов; клиринговые организации; компании, выполняющие функции депозитариев, регистраторов и др. организаторов торговли.

Например, для того чтобы иметь возможность участвовать в торгах, брокерская фирма заключает договор с биржей о предоставлении брокерского места. Договор определяет стоимость брокерского места (иногда она доходит до 1 млн долл. США). Кроме того, брокерская фирма ежемесячно вносит абонентскую плату за пользование информационной сетью. *Дилерские компании совер-*

шают сделки на бирже или внебиржевом рынке за свой счет, приобретая ценные бумаги с целью перепродажи их третьим лицам и для формирования собственного запаса. Этот запас они используют для недопущения резких изменений курсов ценных бумаг, когда рынок теряет активность, выступая в роли маркет-мейкеров. Своими операциями они поддерживают необходимую ликвидность рынка ценных бумаг.

Наиболее крупными посредниками являются управляющие компании. Они занимаются вложениями в ценные бумаги переданных им в управление денежных средств, отслеживая тенденции рынка и проводя необходимые сделки с уже приобретенными для клиентов ценными бумагам.

Для того чтобы инвестор мог приобрести ценные бумаги на фондовой бирже, он обращается в брокерскую фирму, заключает с ней договор на обслуживание, которое может включать не только приказы по сделкам, но и информационное обеспечение. Далее клиент открывает брокерский счет в этой же фирме, с которого средства будут перечисляться по итогам сделок, а также взиматься комиссионные за услуги брокера. Инвестор также должен открыть счет депо в депозитарии биржи. Этот счет фиксирует перемещение ценных бумаг, купленных или проданных инвестором.

Торги на бирже происходят биржевыми сессиями, т. е. некоторыми интервалами времени, когда покупаются те или иные ценные бумаги. Акции торгуются лотами, т. е. наименьшим числом ценных бумаг одного вида, которое может быть приобретено в биржевых сделках. Размер лота зависит от ликвидности ценных бумаг и их стоимости. Чем более ликвидны акции, тем больше размер лота, и чем дороже они, тем меньше размер лота. Инвестор передает брокерской фирме инструкции по купле-продаже ценных бумаг по определенной цене и в определенном количестве. Эти инструкции называются приказами, которые брокерские фирмы собирают для введения заявок в торговую систему.

Торговля на бирже осуществляется в форме аукциона. Его суть состоит в одновременном поступлении заявок на покупку и на продажу. Задача — удовлетворить заявки наибольшего количества участников торгов.

После того, как сделка заключена (ценные бумаги куплены или проданы), она в тот же день должна быть зарегистрирована на бирже. Регистрация происходит после того, как брокер продавца передал брокерскую записку брокеру покупателя и тот принял ее.

Если же по каким-либо причинам покупатель не желает выполнять свои обязательства, их должна исполнить клиринговая па-

лата, в которой создается специальный страховой клиринговый фонд, образуемый за счет участников торгов.

Также проходит перемещение ценных бумаг по счетам депо. По поручению продавца ценных бумаг депозитарий списывает их с его счета депо и зачисляет на промежуточный счет депо. Покупатель в этот момент должен произвести оплату сделки, регистрационного сбора, а также уплатить налог на операции с ценными бумагами. После того как средства по сделке поступают на счет продавца в клиринговой палате, ценные бумаги зачисляются на счет депо покупателя, одновременно списываясь с промежуточного счета депо.

Участники рынка ценных бумаг могут заключать разные по своей направленности сделки: реальные, спекулятивные и арбитражные.

Реальные сделки заключаются для приобретения или продажи ценных бумаг инвесторам.

Спекулятивные сделки направлены на извлечение выгоды от колебаний цен во времени. Здесь различают игроков на понижение (медведи), которые продают акции в надежде впоследствии купить их дешевле, и игроков на повышение (быки), покупающих в расчете продать их в будущем дороже вследствие роста их цены.

Сделки, которые оплачиваются немедленно, получили название *кассового рынка*. На *срочном рынке* реализация заключенных сделок откладывается во времени. Речь идет о фьючерсных и др. контрактах (см. 9.3).

9.3. ЦЕННЫЕ БУМАГИ И ИХ ВИДЫ

Ценные бумаги обращаются на фондовом рынке, то есть являются главным объектом купли и продажи. Юридическое определение ценной бумаги дано в статье 142 ГК РФ, в соответствии с которым они являются *документами* установленной формы, позволяющими подтверждать имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при их предъявлении (документарные бумаги), а также *правами*, закрепленными в решении о выпуске ценных бумаг (бездокументарные бумаги)¹. Большинство современных ценных бумаг существует не в бумажном виде, а только в электронном виде как запись на счетах. С экономической точки зрения важно понимать двойственную сущность ценной бумаги. С одной стороны, ценная бумага не является

¹ Гражданский Кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // «Консультант Плюс».

реальным капиталом, а выступает лишь его представителем: у собственника сам капитал отсутствует, а имеются на него права. С другой стороны, возможность получения дохода собственником в результате реализации прав, закрепленных ценной бумагой, свидетельствует о том, что сама ценная бумага становится капиталом (финансовым), увеличивая свою стоимость в процессе обращения на рынке.

DEF **Ценная бумага** — это документ установленной формы или электронная запись, удостоверяющие определенные имущественные права их владельца, выступающие объектом купли-продажи на фондовом рынке и приносящие доход собственнику.

Обычно рассматривают следующие свойства ценных бумаг, позволяющие отличать их от других объектов рыночного обмена:

- **ликвидность** — способность ценной бумаги обмениваться на деньги;
- **доходность** — возможность получения дохода;
- **риск** — неопределенность в результате своих вложений;
- **стандартность** — наличие строго определенных законом реквизитов для всех ценных бумаг одного типа, отсутствие которых лишает их своего статуса;
- **участие в гражданском обороте** — возможность выступать объектом не только купли-продажи, но и других имущественных отношений (дарения, залога, наследования и т. д.).

Ценные бумаги можно классифицировать по-разному в зависимости от критерия: *экономического содержания, формы реализации прав, срока действия, регистрации, эмитента.*

По *экономическому содержанию* их можно разделить на две большие группы: *основные ценные бумаги и производные (деривативы).*

Основные ценные бумаги — это документы, которые подтверждают имущественные права на какой-либо базовый актив — землю, недвижимость, производственный капитал, денежные средства (*первичные ценные бумаги*), а также права на сами ценные бумаги и различные операции с ними — покупку, хранение и др. (*вторичные ценные бумаги*). Примеры первичных — акции и облигации, вторичных — варранты, депозитарные расписки. Все виды основных ценных бумаг приведены в статье 143 ГК РФ.

DEF **Акция** – документ, который закрепляет права собственника на получение части дивидендного дохода корпорации, а также – на участие в управлении и часть имущества АО в случае его ликвидации.

Покупка ценной бумаги превращает инвестора в совладельца бизнеса. Как таковой, он несет ответственность за все последующие успехи и неудачи компании.

NB! Благодаря эмиссии акций компании формируют уставный капитал.

NB! **Уставный капитал** — денежная оценка имущества компании при его регистрации. По источникам формирования он делится на собственный и заемный.

Акции бывают двух видов: обыкновенные и привилегированные. Они отличаются прежде всего правами на доход: собственник привилегированных бумаг имеет гарантированное право на получение дохода. Это делает привилегированные ценности похожими на облигации. Но в обмен на большие гарантии собственники привилегированных акций, как правило, теряют право голоса на собраниях акционеров. В редких случаях они все-таки могут участвовать в голосовании: например, при рассмотрении вопросов о ликвидации или реорганизации корпорации, или ограничении их привилегий (например, уменьшение размера дивидендов). Пропорция между выпуском обыкновенных и привилегированных акций оговаривается законом. Так, согласно российскому законодательству, доля обыкновенных акций в уставном капитале не может быть меньше 75%. При этом, являясь именными эмиссионными ценными бумагами, акции выпускаются только в бездокументарной форме¹.

DEF **Облигация** – это долговая бумага, которая подтверждает право владельца на возврат суммы долга в установленный срок с процентом.

¹ Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ // «Консультант Плюс».

Так же, как и акция, облигация дает владельцу право на доход — на возврат номинальной стоимости облигации, если она была приобретена с дисконтом и/или на получение процента (купона). Однако владелец облигации не становится совладельцем компании-эмитента, не участвует в управлении и распределении прибыли. Выпускают облигации как компании, так и государственные органы. Главной целью эмиссии государственных облигаций является финансирование дефицита государственного бюджета, поэтому они являются одной из форм внутреннего долга. В отличие от акций, облигации считаются низкорисковыми активами и возможная доходность по ним гораздо ниже.

Производные ценные бумаги, или деривативы, — это финансовые инструменты, стоимость которых меняется в зависимости от изменения цены лежащего в их основе биржевого актива. Таким активом может выступать практически что угодно: зерно, сахар, нефть, валюта, акции, индексы и др. Деривативы представляют собой соглашения между двумя сторонами о покупке (продаже) какого-либо актива по заранее обозначенной в нем цене (например, фьючерсный контракт, форвардный контракт, опцион).

DEF

Фьючерсный контракт (от англ. future) — договор о будущей купле/продаже актива с фиксированной ценой на день заключения контракта.

Фьючерсы бывают двух типов: поставочные и расчетные. Первые заканчиваются реальной поставкой товара, вторые предполагают уплату разницы в цене (вариационной маржи) на дату исполнения контракта. На практике преобладает второй тип. Мировая практика свидетельствует о том, что из всех заключаемых контрактов только 3% завершается продажей. Владелец фьючерсного контракта может его продать и до наступления даты исполнения, если стоимость контракта выросла, с целью получения спекулятивного дохода. Однако производные ценные бумаги используются не только в спекулятивных целях, но и как инструмент *хеджирования*, то есть страхования рисков в результате изменения цен на товар. Например, фермер, чтобы застраховаться от снижения цены на зерно, заключает контракт о поставке его через полгода по текущей, более выгодной для него цене.

DEF Опцион (от англ. option) – договор, в соответствии с которым его держатель имеет право продать или купить ценные бумаги в будущем по установленной в нем заранее цене.

При заключении контракта держатель опциона выплачивает продавцу премию, приобретая право выбора: исполнять контракт при наступлении указанного в нем срока или отказаться от его исполнения. Держатель фьючерсного контракта таким правом не обладает. Контракты на право осуществить покупку называются опционами колл (call), а контракты на право осуществить продажу — опционами пут (put). Диапазон биржевых активов в данном случае шире, так как в основе опциона может лежать и фьючерсный контракт.

По форме реализации прав можно выделить: предъявительские, именные, ордерные ценные бумаги. Переход прав по ценной бумаге первого типа осуществляется простым вручением ее другому лицу (например, приватизационные ваучеры в 1990-е гг.). Полной противоположностью являются именные ценные бумаги: эмитент поименно знает всех держателей ценных бумаг и переход прав собственности к другому лицу осуществляется только после внесения соответствующих изменений в реестр. К категории ордерных (от англ. order) ценных бумаг относится вексель, представляющий собой обязательство (приказ) указанного в векселе лица уплатить его держателю сумму долга в установленные сроки. Вексель считается исторически первым видом ценных бумаг, получившим распространение в Италии в XII в.

В зависимости от срока действия различают *срочные и бессрочные* ценные бумаги. По бессрочным срок обращения не ограничен (например, акции), а срочные имеют строго определенный срок погашения (например, облигации, фьючерсы и др.).

По критерию *регистрации* различают *эмиссионные* ценные бумаги, выпускаемые в обращение крупными сериями (регистрируемые), и *неэмиссионные*, обычно выпускаемые поштучно (не регистрируемые). Примерами первого вида бумаг являются акции и облигации, примерами второго — векселя и чеки.

В зависимости от эмитента разделяют: *государственные ценные бумаги, ценные бумаги субъектов, муниципальные*, выпускаемые в обращение для финансирования расходов государственно-го управления (или местного самоуправления) и покрытия бюд-

жетного дефицита, и *корпоративные*, выпускаемые компаниями с целью привлечения инвестиций на развитие.

9.4. СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА И ДОХОДНОСТЬ АКЦИЙ

Перед принятием решений о вложении денежных средств в покупку акций необходимо провести тщательный анализ рынка ценных бумаг, в том числе оценить, насколько стоимость акций, которые хотел бы приобрести инвестор, справедлива и обоснована, выгодно данное вложение или нет. Стоимость акции может быть разной. Существует номинальная и рыночная стоимость акции, при выпуске дополнительного количества акций рассчитывают эмиссионную стоимость, а при закрытии компании — ликвидационную.

Для начала акция имеет *номинальную стоимость*, которая устанавливается при образовании акционерного общества и формировании его уставного капитала. Уставный капитал компании представляет собой сумму номинальных стоимостей выпущенных акций. Кроме того, законом предусмотрена величина *минимально необходимого уставного капитала*, которая зависит от формы акционерного общества: для публичного общества, акционерами которого может быть неограниченный круг лиц, он составляет 100 тыс. руб., а для непубличного — 10 тыс. руб.¹

DEF Уставный капитал – это сумма денежных средств, первоначально вложенных собственниками в компанию, а также минимальный размер имущества компании, выступающий гарантом интересов ее кредиторов.

По закону обыкновенные акции компании имеют один номинал, в отличие от привилегированных акций, номинал которых зависит от их типа и может быть различным. В связи с этим уставный капитал (УК) можно определить, как:

$$УК = H_0 N_0 + \sum H_q N_q ,$$

где: $УК$ — уставный капитал; H_0 — номинал обыкновенных акций; N_0 — число размещенных обыкновенных акций; H_q — номинал q -го типа при-

¹ Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 15.07.2016) «Об акционерных обществах» // СПС «Консультант Плюс».

виприлегированных акций; Nq — число размещенных привилегированных акций q -го типа.

Пример задачи. Акционерное общество выпустило в обращение 1000 обыкновенных акций номиналом 50 руб., 50 привилегированных акций 1-го типа номиналом 60 руб. и 10 привилегированных акций 2-го типа номиналом 70 руб. Необходимо рассчитать величину УК.

Решение: $УК = 1000 \cdot 50 + 50 \cdot 60 + 10 \cdot 70 = 53\,700$ руб.

Номинальная стоимость акции определяется учредителями и фиксируется в уставе компании. Она может существенно отличаться от реальной рыночной стоимости акций, обращающихся на рынке ценных бумаг. Именно рыночная стоимость акции имеет важное значение для инвестора, потому что она является показателем изменения стоимости капитала.

DEF **Рыночная (курсовая) стоимость акции** — это реальная цена акции, формирующаяся на рынке ценных бумаг в процессе их обращения (купли-продажи).

Продавец акций устанавливает цену предложения (оферту), по которой он готов реализовать ценные бумаги, а покупатель — цену спроса, по которой он готов их купить. В результате складывается равновесная цена, называемая курсом акций и зависящая от множества факторов: ожиданий инвесторов; уровня доходности ценной бумаги; успехов фирмы в отрасли и др. Рост курса акций выгоден для компании, так как приводит к увеличению ее капитализации.

DEF **Капитализация** — это показатель стоимости компании, рассчитанный как произведение количества акций компании в обращении на их рыночную стоимость.

Показатель капитализации выступает основным критерием определения стоимости компании. В век цифровых технологий мировое лидерство по капитализации принадлежит ИТ компаниям (см. таблицу 9.1.). В России дороже всего оцениваются акции нефтегазовых компаний. Акции этих акционерных обществ при-

влекают инвесторов, так как они приносят стабильный доход и обладают высокой ликвидностью. Такие акции принято называть «голубыми фишками»¹.

Таблица 9.1. Капитализация крупнейших публичных компаний мира, 2017 г.

Место в рейтинге	Название компании	Страна	Сектор	Рыночная капитализация, млрд евро
1	Apple	США	IT	713,8
2	Alphabet (Google)	США	IT	604,7
3	Microsoft	США	IT	547
4	Amazon	США	IT	467,3
5	Facebook	США	IT	427

Источник: Рейтинг Bloomberg.

Как и все остальные виды финансовых инвестиций, инвестиции в акции осуществляются с целью получения дохода. Этот доход складывается из двух основных компонентов: дивиденда и прироста рыночной стоимости акции. Во-первых, акционер вправе претендовать на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов. Во-вторых, акции могут увеличивать свою курсовую стоимость за счет роста компании. Это означает, что при продаже акций, инвестор получит больше, чем он вложил в их приобретение. В этой связи различают *дивидендную доходность* и *полную доходность* акций.

Дивидендная доходность рассчитывается как годовые дивидендные выплаты, деленные на цену акции, в процентах:

$$D_a = \frac{d}{P} \times 100\%,$$

где D_a — дивидендная доходность акций, d — размер годовых дивидендов; P — рыночная цена акции.

Пример задачи. Цена акции компании «Альфа» составляет 130 руб. Размер годовых дивидендов на одну акцию составляет 7 руб. Необходимо рассчитать дивидендную доходность акции.

Решение: $7/130 \times 100\% = 5,38\%$.

¹ Сам термин «голубые фишки» пришел на фондовый рынок из сферы казино — фишки голубого цвета обладают максимальной стоимостью в игре.

Важно иметь в виду, что полученные собственником дивиденды — это только часть дохода от акций, причем меньшая. В основном доход акционера определяется приростом курса акции, то есть увеличением ее рыночной стоимости. Чем больше разница между ценой приобретения акций и их текущей рыночной стоимостью, тем больше выгода собственника. Курс акций довольно волатилен и может меняться по несколько раз за день. Это привлекает финансовых спекулянтов, которые проводят краткосрочные операции с ценными бумагами с целью заработка на колебаниях их курсов.

Полная доходность акции определяется суммой дивидендов и изменения рыночной стоимости акций по отношению к цене их приобретения, в процентах по формуле:

$$Дп = \frac{d_1 + (P_1 - P_0)}{P_0} \times 100\%,$$

где: $Дп$ — полная доходность акций; d_1 — величина дивидендов, полученных за год; P_1 — рыночная стоимость акции через год; P_0 — цена приобретения акции.

Пример задачи. Инвестор приобрел акции фирмы «Бета» по 330 руб. Через год рыночная стоимость акций составила 360 руб. Дивиденды, полученные за год, составили 12 руб. Необходимо рассчитать полную доходность акции. *Решение:* $(12 + (360 - 330)) / 330 \times 100\% = 12,73\%$.

Если инвестиционный период составляет больше года, то формула полной доходности в расчете на год примет вид:

$$Дп = \frac{\sum_{i=1}^t d_i + (P_t - P_0)}{P_0 T} \times 100\%,$$

где: $Дп$ — полная доходность акций; d_i — годовые дивидендные выплаты в i -том году; P_t — рыночная цена акции в году t ; P_0 — цена приобретения акций; T — число лет владения акцией; $i = 1, 2, 3, \dots, t$ — порядковый номер года владения акциями.

Пример задачи. Инвестор купил акции компании «Гамма» 1 апреля 2014 г. по цене 78 руб. за акцию, а продал их 1 мая 2016 г. по 125 руб. Дивиденды выплачиваются один раз в год. Дивидендные выплаты в 2014 г. составили 7 руб., в 2015 — 2 руб. Необходимо рассчитать полную доходность акции в расчете на год. *Решение:* Общее время владения акциями составило 2 года и 1 месяц. Тогда полная доходность в расчете на год = $(7 + 2 + (125 - 78)) / 78 \times 100\% = 34,46\%$.

Представим себе обратную ситуацию. Инвестор имеет конкретную целевую доходность и должен рассчитать, по какой цене он может приобрести ценные бумаги сегодня. Для решения этой задачи чаще всего используют метод дисконтирования.

NB! Дисконтирование — это определение сегодняшней стоимости будущих денежных потоков.

Для определения приемлемой цены покупки акций на сегодняшний день инвестор должен сделать прогноз относительно их будущей рыночной стоимости и дивидендов, которые он ожидает получить через год. Рассчитывается приемлемая цена покупки акций по формуле:

$$P_o = \frac{d_1 + P_1}{1 + r},$$

где: P_o — приемлемая цена покупки акций; d_1 — дивиденды на акцию за один год; P_1 — рыночная цена акции следующего года; r — ставка дисконтирования (ожидаемая норма доходности).

Пример задачи. Инвестор прогнозирует, что рыночная стоимость акций через год возрастет и составит 110 руб., дивиденды он ожидает получить в размере 8 руб. на акцию. Требуемый уровень доходности он установил в 20%. Рассчитать приемлемую цену покупки акций. *Решение:* $(8 + 110) / (1 + 0.2) = 98,33$ руб.

Полученный результат показывает верхний предел цены приобретения акций для инвестора, который хотел получить 20% доход. Это означает, что приобретать бумагу стоит только в том случае, если цена на нее упадет ниже 98,33 руб. Если они будут дороже, то норма доходности составит менее 20%, и инвестору следует рассмотреть другие варианты вложения свободных денежных средств. На временном интервале больше года формула приемлемой текущей стоимости акции имеет вид:

$$P_o = \sum_{t=1}^n \frac{d_t}{(1+r)^t} + \frac{P_n}{(1+r)^n},$$

где: P_o — приемлемая цена покупки акций; d_t — дивиденды в году t ; P_n — рыночная цена акции в году n ; r — ожидаемая норма доходности; $t = 1, 2, 3, \dots, n$ — порядковый номер года владения акциями.

Пример задачи. Инвестор ожидает получить дивиденды 5 руб. на одну акцию в конце первого года и 6 руб. — в конце второго года владения

акциями. Прогнозируемая рыночная цена акции через два года составит 120 руб. Требуемая норма доходности составляет 30%. Необходимо рассчитать текущую стоимость акций. *Решение:* $5/1,3 + (6+120) / 1,3^2 = 78,4$ руб.

В случае неизменной величины дивидендов (например, фиксированный размер дохода по привилегированным акциям) мы имеем регулярный денежный поток с равными по величине выплатами в течение бессрочного периода, который называется финансовой *рентой*, или *аннуитетом*.

DEF Финансовая рента (аннуитет) – последовательность равных по величине платежей, осуществляемых через одинаковые периоды.

Текущая стоимость аннуитета определяется как сумма выплаченных дивидендов за год, деленная на ставку дисконтирования, ее формула имеет вид:

$$P_o = \frac{d}{r},$$

где: P_o — текущая стоимость финансовой ренты; d — фиксированный размер дивиденда; r — ставка дисконтирования.

Пример задачи. Фиксированный дивиденд по привилегированным акциям компании составляет 13 руб. на одну акцию в год. Какой должна быть текущая стоимость акций, если инвестор хочет иметь доходность 20%? *Решение:* $13/0,2 = 65$ руб.

Таким образом, принимая решение о покупке акций, инвестор определяет, справедлива ли их стоимость, исходя из требуемой нормы доходности. Для определения текущей стоимости акций он должен проанализировать будущий поток доходов по этим ценным бумагам. Доход акционера складывается из двух компонентов: полученных дивидендов и прироста рыночной стоимости акций. Доходность акции является относительным показателем, показывающим совокупный текущий доход акционера на вложенный капитал.

9.5. ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИЙ

Дивиденд (от лат. *dividendum* — подлежащий разделу) — доход акционера, получаемый в определенной пропорции к вложенному капиталу. Как правило, дивиденды по акциям выплачиваются в конце отчетного периода из прибыли компании, оставшейся после расчетов с кредиторами и выплаты налогов, — *чистой прибыли*. В некоторых случаях предусмотрена возможность выплаты дивидендов из других источников, например из специальных фондов акционерного общества¹. Дивиденды обычно выплачиваются в денежной форме, а также иногда в неденежной, например в форме акций. Дивиденды, как и другие виды доходов физических и юридических лиц, облагаются налогом. В России с 2015 г. ставка налога на дивиденды составляет 13%².

DEF Дивиденд – доход акционера, получаемый из прибыли компании пропорционально вложенному капиталу.

DEF Дивидендная политика – это политика компании в области распределения прибыли между акционерами.

Важно учитывать, что выплата дивидендов является *правом*, а не обязанностью акционерного общества. В связи с этим компания может отказаться от выплаты дивидендов и *реинвестировать* всю оставшуюся прибыль на свое развитие. Это позволяет избежать дополнительных расходов на привлечение капитала в компанию и рисков размывания собственности и контроля при увеличении количества акционеров.

Решение о выплате дивидендов принимает *Общее собрание* акционеров по рекомендации *Совета директоров*. Им же определяется размер дивидендов, форма их выплаты (денежная или неденежная) и порядок выплаты в неденежной форме. Размер дивиденда не может превышать значения, рекомендованного Советом директоров. Политика акционерного общества в области распределения прибыли между собственниками называется *дивидендной политикой* и является составной частью общей политики управления компанией.

¹ Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 15.07.2016) «Об акционерных обществах» // СПС «Консультант Плюс».

² Налоговый кодекс РФ (редакция от 03.07.2016). Ч.1. Раздел IV, глава 7, ст. 43 // СПС «Консультант Плюс».

На сегодняшний день сложилось два диаметрально противоположных подхода к рассмотрению дивидендной политики. Приверженцы первого подхода утверждают, что дивиденды не имеют значения при оценке общей стоимости компании (*теория безотносительности дивидендов* Ф. Модильяни, М. Миллера и *теория налоговых предпочтений* Р. Литценбергера, К. Рамасвами), а сторонники второго — доказывают высокую значимость дивидендов для компании (*теория «синицы в руках»* М. Гордона, Дж. Линтнера; *теория сигнализации* С. Росса и др.). Кратко суть указанных теорий представлена в таблице 9.2.

Таблица 9.2. Основные теории дивидендной политики

Название теории	Авторы	Ключевая идея
Теория безотносительности дивидендов	Ф. Модильяни, М. Миллер	Дивидендная политика компании не оказывает влияния на ее стоимость, которая определяется доходом от активов. В этой связи нет разницы, в какой пропорции распределен доход между реинвестированием в развитие компании и дивидендами акционерам. Дивиденды выплачиваются по остаточному принципу.
Теория налоговых предпочтений	Р. Литценбергер, К. Рамасвами	Собственники предпочитают платить меньше налогов, и исходя из этого определяется дивидендная политика компании. Реинвестирование прибыли более предпочтительно для инвесторов, так как не облагается налогом, в отличие от дивидендов.
Теория «синицы в руках»	М. Гордон, Дж. Линтнер	Стоимость компании будет увеличена посредством выплаты высоких дивидендов. Инвесторы, не желая рисковать, всегда предпочитают текущие дивиденды будущим доходам за счет прироста капитала.
Теория сигнализации	С. Росс	Дивиденды «сигнализируют» инвесторам о перспективах компании и ее финансовом состоянии, что позволяет привлекать дополнительный капитал.

Источник: составлено авторами

На выбор дивидендной политики влияет множество разных факторов, к ним можно отнести следующие: финансовые результаты деятельности компании и наличие свободных денежных средств; перспективы отрасли и ожидаемый рост компании; инвестиционная программа; распределение власти в корпорации и др. В отдель-

ных случаях прямое влияние на дивидендную политику компании оказывают законодательные ограничения. Как правило, нормативы выплат дивидендов в обязательном порядке устанавливаются для компаний с государственным участием. Согласно последним изменениям, госкомпании в России обязаны направлять 50% чистой прибыли на выплату дивидендов¹. Для частных компаний таких ограничений не существует, и они вправе самостоятельно определять свою дивидендную политику. Практика показывает, что крупные частные компании предпочитают регулярно выплачивать дивиденды акционерам — срабатывает эффект сигнализации, однако норма денежных отчислений, направляемых на дивиденды, сильно отличается по компаниям в зависимости от отрасли, структуры собственности и других факторов (см. таблицу 9.3).

Таблица 9.3. Нормативы дивидендных выплат и дивидендная доходность крупнейших российских компаний по итогам 2017 г.

Название компании	Норма дивидендных выплат от чистой прибыли, %	Дивидендная доходность по обыкновенным акциям, %
Башнефть	Не менее 25	10,81
Русгидро	Не менее 25	6,85
Аэрофлот	Не менее 25	6,67
Газпром	От 17,5 до 35	5,97
АЛРОСА	Не менее 35	5,93
Сбербанк	20	4,53
Детский мир	Не менее 50	4,01
Лукойл	Не менее 25	2,95
НЛМК	От 30 до 50	2,32

Источник: по данным агентства «Кит Финанс Брокер».
Режим доступа: http://brokerkf.ru/dividend_calendar/

Вопрос о дивидендной политике является вопросом *альтернативного выбора*. Направляя свободные денежные средства на выплату доходов акционерам, компания отказывается от возможности их реинвестирования в свое развитие. Выбор одного из двух

¹ Распоряжение Правительства РФ от 18 апреля 2016 года №705-р «Об определении размера дивидендов, выплачиваемых компаниями с государственным участием по итогам 2015 г.» // Официальный сайт Правительства РФ. — Режим доступа: <http://government.ru>

вариантов использования прибыли представляет собой вечную дилемму для корпораций. В условиях кризиса в связи с невыгодностью вложения средств в перспективные проекты большинство компаний предпочитают увеличение дивидендных выплат, что заставляет их пересматривать свою дивидендную политику.

9.6. ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ

Одним из наиболее распространенных инвестиционных инструментов, обращающихся на фондовом рынке и характеризующихся низкими финансовыми рисками, являются облигации (облигационные займы). Они выпускаются (эмитируются) акционерными обществами (частными и государственными).

NB! Облигация — это долговая ценная бумага, позволяющая получать ее обладателю процентный доход.

Облигация как ценная бумага содержит важную информацию о номинальной цене, процентном доходе и сроках погашения займа. Инвестор, вложивший деньги в подобную ценную бумагу, с наступлением указанного срока погашения гарантированно получает от эмитента денежную сумму, соответствующую номиналу облигации, а также — определенный процент вознаграждения за предоставление финансовых средств займа на срок действия ценной бумаги. Для эмитента облигация — это способ привлечения капитала, а для инвестора — способ сохранить и приумножить заработанные деньги. Рассмотрим сначала инвестирование в корпоративные ценные бумаги, которые выпускаются компаниями без участия государства.

Выплаты процентного (купонного) дохода при погашении облигаций, как правило, осуществляет банк, являющийся посредником между компанией-эмитентом и инвестором.

Следует различать выпуски облигаций в зависимости от их обеспеченности активами эмитента: *старшие* и *младшие*. *Старшие* выпуски облигаций могут быть обеспечены недвижимостью, финансовым залогом и др. активами. В отличие от них *младшие* выпуски не имеют никакого обеспечения. Подобные выпуски (необеспеченных облигаций) в соответствии с законодательством допускается не ранее третьего года существования акционерного общества.

Облигации можно классифицировать по целому ряду признаков: *обеспечение, доход, форма, сроки, конвертируемость*.

По признаку обеспечения они делятся на обеспеченные и не-обеспеченные.

Обеспеченные облигации — облигации, для обеспечения которых привлекаются третьи лица. Необеспеченные облигации полагаются только на уставной капитал эмитента.

По признаку дохода облигации делятся на купонные (процентные) и дисконтные.

По купонным облигациям инвестор периодически получает платежи в виде определенного процента от номинала облигации. Дисконтные облигации отличаются тем, что доход инвестора складывается из цены покупки облигации и суммы, которую он получит в момент погашения. Заметим, что дисконтные облигации продаются со скидкой, периодических процентных выплат по ним не производится.

По форме выпуска облигации могут подразделяться на документарные и бездокументарные. Документарные — оформляются в виде сертификата. Бездокументарные — существуют только в виде записей в депозитарии.

По срокам облигации могут быть краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (1–5 лет) и долгосрочными (от 10 лет). Краткосрочные бумаги обычно дисконтные, а среднесрочные и долгосрочные — купонные.

Признак конвертируемости имеет значение, когда облигации при наступлении срока погашения обмениваются на обыкновенные акции компании, а денежные выплаты не производятся. В соответствии с данным признаком различаются конвертируемые и неконвертируемые облигации. Неконвертируемые облигации не предполагают обмена на другие ценные бумаги.

Инвестор, вкладывая деньги в облигации, обращает внимание на их доходность, то есть на процент. Эмитент, определяя процентный доход для облигаций, ориентируется на ставку рефинансирования центрального банка и на их потенциальную ликвидность. Более ликвидные, т.е. пользующиеся большим спросом, ценные бумаги можно выпускать из предположения меньшей доходности (меньшей процентной ставки). Эмитент может периодически выставять предложения на выкуп своих облигаций до наступления срока погашения, чтобы стимулировать рост спроса на них. Подобная политика укрепляет доверие инвесторов к ценным бумагам, а также предоставляет возможность гибко управлять своим инвестиционным портфелем. В зависимости от динамики ставки рефинансирования меняется и доходность облигаций.



Доходность облигации – процент от суммы финансовых средств, вложенных в покупку облигации.

Пример: Допустим, что 1000-рублевая облигация имеет доходность 13% при ставке рефинансирования 11%. Если ставка понижается центральным банком, например, в два раза, то платить 13% по облигациям становится эмитенту невыгодно. Но с данным выпуском облигаций он уже ничего изменить не может. Если же он решится на новый выпуск ценных бумаг, то с учетом снижения ставки рефинансирования понизит их доходность в два раза. При этом прошлый выпуск продолжает обращаться на рынке. Из-за высокого процента будет много желающих купить данные бумаги, что вызовет рост цен на них. Этот рост будет продолжаться до тех пор, пока отношение процентных платежей (по прежней ставке 13% от номинала) к рыночной цене облигаций не станет приносить доходность (в процентном выражении) аналогичную новым выпускам. В нашем примере цена возрастет до 2000 руб. за одну облигацию.

В случае повышения ставки рефинансирования сложится противоположная ситуация, т. е. ценные бумаги с более низкой доходностью понизятся в цене.

Если инвестор ожидает снижение ставки рефинансирования, то ориентируется в большей степени на покупку долгосрочных облигаций, характеризующихся более активным ростом стоимости. В случае, если намечаются признаки роста ставки рефинансирования, инвестор предпочитает приобретать краткосрочные бумаги (сроком от 0,5 до 1 года), так как на таком временном промежутке их стоимость, как правило, не меняется.

Цена, по которой торгуются текущие облигации эмитента, служит индикатором того, какую доходность в процентном выражении можно устанавливать по последующим выпускам.

Доходность по процентным бумагам можно рассчитывать разными способами. В соответствии с этим различают *текущую* и *простую* доходность.

Текущая доходность — это доходность за текущий купонный период без накопления купонного дохода. Она определяется по формуле:

$$CY = \frac{i \times P_n}{P_m},$$

где: CY — текущая доходность; i — годовая процентная ставка; P_n — номинальная цена облигации; P_m — рыночная цена.

Данный вид доходности похож на банковский депозит тем, что заранее известно, сколько прибыли на вложенные средства будет получено.

Простая доходность — это доходность, учитывающая всю прибыль, полученную инвестором к моменту погашения облигации. Для ее вычисления необходимо полученные процентные платежи соотнести с ценой покупки. При этом годовая доходность (а не итоговая за весь период действия облигаций) определяется по формуле:

$$YTM = \frac{\sum (C_i + N_i) - P}{P} \times \frac{B}{t_i - t_o},$$

где: C_i — величина i -го купонного платежа; N_i — величина i -й выплаты номинала; P — номинальная цена облигации плюс накопленный купонный доход; t_i — дата i -й выплаты купонного номинала; t_o — текущая дата, на которую производится расчет; B — число дней в году.

На практике для сравнения облигаций на фондовом рынке используется показатель *эффективной доходности к погашению*. Он показывает доходность к погашению облигации при условии, что на полученные купонные выплаты вновь покупаются облигации по той же купонной ставке. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$P + A = \sum_{i=1}^m \frac{C_i + N_i}{\left(1 + \frac{EYTM}{100}\right)^{\frac{t_i - t_o}{B}}},$$

где P — номинальная цена облигации; A — накопленный купонный доход; C_i — величина i -го купонного платежа; N_i — величина i -й выплаты номинала; $EYTM$ — эффективная доходность к погашению (% годовых); t_i — дата i -й выплаты купонного номинала; t_o — текущая дата, на которую производится расчет; B — число дней в году.

Следует заметить, что рынок корпоративных облигаций является рынком институциональных инвесторов, покупающих и про-

дающих крупные пакеты ценных бумаг. Для спекулянтов этот рынок непривлекателен, так как дневные изменения котировок по облигациям очень незначительны. Именно поэтому его можно в большей степени классифицировать как инвестиционный рынок.

Инвестирование в государственные и муниципальные ценные бумаги имеет некоторые особенности. Государство выпускает ценные бумаги для решения проблем с государственным бюджетом, а также — в случае необходимости поиска дополнительного источника финансирования конкретных проектов. Например, в Японии, государство эмитировало «строительные» облигации с целью финансирования строительства инфраструктуры и жилья.

Преимущество инвестирования в государственные ценные бумаги состоит, прежде всего, в том, что этот вид дохода не во всех странах облагается налогом. Так, в соответствии с российским законодательством доходы по корпоративным облигациям облагаются налогом (по ставке 13%), а по государственным и муниципальным, а также облигациям государственных компаний — нет.

На фондовом рынке обращаются и *еврооблигации*. Это долгосрочные ценные бумаги, которые выпускаются правительствами, местными органами власти, крупными корпорациями, заинтересованными в привлечении денежных средств на длительный срок (в среднем 30 лет) в любой из мировых валют, но отличной от национальных валют как страны-эмитента, так заемщика. Размещением их занимается синдикат из участников, представляющих разные страны. Финансовые рынки, где их размещают, исключают рынок страны-эмитента.

Еврооблигации имеют более длительные сроки действия: долгосрочные — до 40 лет; среднесрочные — от 5 до 10; краткосрочные — от 1 до 5 лет.

Эти ценные бумаги выпускаются под фиксированный или плавающий процент. С процентных платежей не удерживается налог. Инвестор может выбрать валюту, в которой он хочет получать процентные выплаты.

Как правило, еврооблигации проходят листинг на бирже, размещаются по открытой подписке через синдикат андеррайтеров. Попав на вторичный рынок, они могут быть приобретены через инвестиционные компании. Инвесторы рассматривают еврооблигации как надежный финансовый инструмент.

В целом следует подчеркнуть, что инвестиции в облигации, в отличие от инвестиций в акции, обладают следующими признаками:

- более низкая, но гарантированная доходность;
- низкая стоимость;

- широкий выбор;
- срединное значение прибыли между банковскими вкладами и вложениями в акции;
- сохранение начисленного процента при досрочной продаже (в отличие от банковского счета).

Все это позволяет говорить об облигациях как достойной альтернативе инвестирования в другие финансовые инструменты.

9.7. СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Инвестирование на фондовом рынке относится к активным формам управления финансами, принадлежащими домашнему хозяйству. Основным мотивом инвестирования в данном случае является не только сохранение заработанных денег, но и превращение их в работающий источник дохода, чтобы сделать стабильным свое финансовое положение.

Решив вложить свои деньги в ценные бумаги, необходимо выбрать одну из возможных стратегий инвестирования, которая наилучшим образом послужит интересам инвестора. Рассмотрим два вида инвестирования в ценные бумаги: инвестирование в акции и облигации.

При *инвестировании в акции* возможны следующие стратегии поведения инвестора: 1) «купил и держи», 2) «следи за индексом» и 3) «управляй портфелем».

1. Стратегия «купил и держи».

Данная стратегия предполагает долгосрочное вложение средств. Обычно период составляет от 10 до 15 лет. Именно при таком временном горизонте курс акций может возрасти настолько, чтобы их продажа, действительно, принесла ощутимый доход. Пока инвестор держит акции на руках, он имеет возможность получать по ним дивиденды. Если дела компании идут нормально, то, как правило, с ростом курса ее акций будут расти и дивидендные выплаты, а, значит, и доходность вложенных средств. При использовании данной стратегии инвестор экономит деньги, не выплачивая «комиссионные» брокеру, так как в течение всего срока вложения комиссия выплачивается дважды: в момент покупки и в момент продажи. Кроме того, он практически не рискует вложенными средствами, в отличие от других стратегий. Однако, чтобы риск в действительности оставался минимальным, важно изначально выбрать правильные акции, то есть акции компании-эмитента, которой не угрожает банкротство и есть перспективы роста.

Еще один нюанс поможет увеличить доходность инвестиций, а именно — учет рыночной конъюнктуры: если общая ситуация в экономике неблагоприятная, то и фондовый рынок будет испытывать падение котировок. В этот период инвесторы предпочитают приобретать акции по низкой цене. Падение котировок до 30 % от стоимости акции считается наиболее подходящим моментом осуществления выгодной покупки.

2. Стратегия «Следи за индексом».

Эта стратегия похожа на описанную выше тем, что также предполагает длительный период инвестирования. Суть ее состоит в приобретении акций тех компаний, которые входят в состав фондового индекса и в той же пропорции, в которой они концентрируются в нем. Это значительно снижает риск при выборе акций, так как индексы свидетельствуют об уровне ценных бумаг. Практика показывает, что фондовые индексы в долгосрочном периоде имеют однозначную тенденцию к росту, следовательно, вложения инвестора тоже будут приносить увеличивающийся доход. Стратегия следования за индексом одновременно означает и диверсификацию вложений, которая необходима любому инвестору как защита от риска падения доходности каких-либо конкретных ценных бумаг. Конечно, инвестору не самому придется скупать все «индексные» акции, речь идет о приобретении стандартного биржевого лота на индекс.

3. Стратегия «Управляй портфелем».

Для осуществления стратегии по управлению инвестициями необходимо создать портфель инвестора с определенной долей каждого вида акций и поддерживать подобные соотношения в течение всего срока инвестирования. При этом портфелем нужно управлять оперативно, отслеживая рост и падение котировок, изменяя количество «возросших» и «упавших» в цене финансовых инструментов.

Своевременная продажа подорожавших акций позволит вложить вырученные средства в дешевеющие активы (предполагая их рост в дальнейшем). Нужно стремиться максимально разнообразить портфель, чтобы доля акций одного вида не превышала 3-5% в общей совокупности, что поможет исключить возможные банкротства компаний с неизбежными последствиями для инвестора.

При инвестировании в облигации известны следующие стратегии поведения инвестора: 1) покупка краткосрочных и долгосрочных бумаг; 2) покупка облигаций со сроком погашения от 1 до 10 лет; 3) покупка еврооблигаций.

1. Стратегия инвестирования в краткосрочные и долгосрочные облигации.

Долгосрочные бумаги всегда обеспечивают более высокую доходность и могут приносить инвестору постоянные доходы в течение всего срока действия облигаций. В то же время, краткосрочные бумаги позволяют гибко реагировать на изменения процентных ставок. Если последние возрастают, то можно, получив средства по погашенным облигациям, вложить их в новые бумаги. Такие корректировки можно производить каждые несколько месяцев (в соответствии со сроком погашения).

2. Стратегия инвестирования в облигации со сроками погашения от 1 до 10 лет.

Инвесторы приобретают бумаги с самыми разными сроками погашения и различными процентными ставками. По мере погашения одних облигаций приобретаются другие. Портфель оказывается весьма разнообразным и ликвидным. Если вкладчику в определенный момент времени потребуется крупная сумма денег, то данная стратегия позволит ему ее получить. Для этого необходимо купить облигации разной срочности, но с одной и той же датой погашения.

3. Стратегия инвестирования в еврооблигации.

Преимущества инвестирования в эти бумаги выражаются в том, что, во-первых, купонный доход не облагается подоходным налогом и, во-вторых, доход в иностранной валюте, получаемый по ним, выше, чем возможный доход по валютным банковским депозитам.

При инвестировании в производные финансовые инструменты инвесторы имеют ряд преимуществ. Преимущества, например, инвестирования в фьючерсы выражаются в следующем:

- высокая ликвидность фьючерсов, дающая возможность быстрого избавления от контракта;
- возможность конвертации фьючерса в диверсифицированный портфель;
- независимость доходности фьючерса от финансового состояния компании-эмитента;
- высокая волатильность цен на фьючерсы, дающая возможность заработать на марже в короткие сроки;
- более низкие комиссионные брокерам и бирже.

Инвестиционные стратегии, использующиеся при покупке производных финансовых инструментов, сводятся к двум видам: 1) стратегия арбитражных сделок и 2) стратегия спекулятивных сделок.

1. *Стратегия арбитражных сделок* основывается на работе со спредами. Инвесторы в этом случае извлекают прибыль либо из разницы цен на разных торговых площадках в один и тот же момент времени, либо на одном рынке, но в разное время.

2. *Стратегия спекулятивных сделок* подразделяется на открытие длинных и коротких позиций. *Длинная* позиция представляет собой покупку контракта на поставку в будущем по текущей цене и продажу его в момент роста цены с получением соответствующей изменению цены прибыли. *Короткая* позиция представляет собой продажу контракта по текущей цене, имея в виду ее неизбежное снижение в будущем, и последующую покупку по более низкой цене.

Выводы

- Фондовый рынок является частью спотового сегмента финансового рынка, на котором обращаются ценные бумаги. Как таковой он дополняет денежный рынок, способствуя перераспределению финансовых ресурсов в экономике, обеспечивая приток инвестиций на долгосрочной основе.
- Спотовый кассовый рынок — это рынок контрактов на покупку или продажу с немедленным исполнением. Структура этого сегмента финансового рынка представлена следующими рынками золота, валюты, кредитов и ценных бумаг.
- Финансовые инструменты — это ценные бумаги и другие активы, позволяющие владельцу получать дополнительный доход.
- Ценная бумага — это документ установленной формы или электронная запись, удостоверяющие определенные имущественные права их владельца, выступающие объектом купли-продажи на фондовом рынке и приносящие доход собственнику. Их принято разделять на два больших класса: *основные* и *производные* (деривативы). Основные ценные бумаги удостоверяют права на какой-либо базовый актив, а также на сами ценные бумаги и различные операции с ними (акции, облигации, векселя, варранты, депозитарные расписки и др.). Производные — представляют собой соглашения о покупке или продаже биржевого актива в будущем, меняющие свою стоимость в зависимости от изменения цены актива (фьючерсы, форварды, опционы).
- Фондовая биржа — это старейший институт рынка, выступает как организатор торговли на рынке ценных бумаг в форме некоммерческого партнерства, предоставляющий площадку, гарантии, расчетные и информационные услуги для сделок, накладывающий определенные условия на торговлю.

Начинающий инвестор предпочитает начинать с инвестиций в долговые ценные бумаги — облигации, являющиеся надежным и ликвидным инструментом, приносящим умеренный доход.

Доход акционера складывается из двух компонент: дивидендов и прироста рыночной стоимости акций. Расчет справедливой стоимости акции на основе прогнозирования роста ее рыночного курса и доходности позволяет инвестору принять правильное решение об инвестировании свободных денежных средств.

Дивиденды представляют собой доходы акционера, выплачиваемые из чистой прибыли пропорционально вложенному капиталу. Определение размера дивидендов, формы их выплаты и других вопросов, связанных с распределением прибыли, составляют дивидендную политику корпорации. На выбор дивидендной политики влияет множество факторов, в том числе финансовые результаты деятельности компании и наличие свободных денежных средств, перспективы отрасли и ожидаемый рост компании, инвестиционная программа, распределение власти в корпорации.

Контрольные вопросы

1. Что такое финансовый рынок?
2. Назовите основные критерии выделения разных видов финансовых рынков.
3. Какие инструменты преимущественно обращаются на рынке денег, а какие — на рынке капитала?
4. В чем заключается особенность спотового или кассового рынков?
5. Что является объектом купли-продажи на фондовом рынке?
6. Назовите основных участников фондового рынка.
7. К кому из посредников на рынке ценных бумаг может непосредственно обратиться инвестор для вложения своих средств?
8. В чем заключается функция маркет-мейкеров?
9. Почему внебиржевой рынок оказывается более предпочтительным для институциональных инвесторов, чем фондовая биржа?
10. Как зависит цена облигаций от ставки рефинансирования?
11. Почему корпоративные облигации оказываются более высокодоходными, чем государственные?
12. Как производится закрытие позиции по фьючерсному контракту, если он не заканчивается поставкой актива?
13. Перечислите виды ценных бумаг в зависимости от их экономического содержания.
14. Как учитываются права владельцев бездокументарных ценных бумаг?

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

10.1. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА И ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

Экономисты, представители разных школ и направлений по-прежнему спорят о том, стоит ли и в каких пределах государству вмешиваться в экономику. Среди многообразия концепций государственного вмешательства следует особенно выделить *три* основные — это концепции *минимализма, централизма и дирижизма*. Суть концепции минимализма сводится к ограничению роли государства и определению минимального количества его функций в экономике, централизма — к неограниченному вмешательству государства, а дирижизма — к разумному сочетанию рыночного и государственного механизмов регулирования. Ученые спорят, а государство все активнее влияет на экономические процессы и поведение других экономических агентов.

В качестве научной базы для обоснования государственного вмешательства используются различные теории, наиболее распространенными являются марксизм, кейнсианство и монетаризм. Вместе с тем важно понимать, что история научного обоснования границ вмешательства государства в экономику начинается не с К. Маркса и не с Дж. М. Кейнса, а с классической школы политической экономии, как бы это не казалось, на первый взгляд, странным. Именно А. Смит, создавший теорию минимального вмешательства государства, задал рамки государственного активизма в экономике и обозначил его направления¹. По его убеждению, государство создает необходимую институциональную среду для предпринимательской деятельности (т. е. создает правила поведения экономических агентов) и производит общественные блага (т. е. делает то, что не может делать бизнес). *Государство — ночной сторож и государство — производитель общественных благ* — две важные функции, которыми исследователь ограничивает деятельность государства, создавая теорию минимального его вмешательства. Во времена Смита принципиальное значение имело доказательство того, что отдель-

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1962.

ный индивид является важным экономическим агентом для развития рынка и его деятельность нельзя ограничивать, конкурируя с ним. Поэтому задача государства в сфере хозяйствования сводилась к производству общественных благ.

DEF **Общественные блага** – это экономические блага, необходимые для общества и потребляемые индивидами в обмен на налоги. В отличие от обычных товаров и услуг общественные блага обладают двумя свойствами: *неконкурентностью* в потреблении и *неисключаемостью* из потребления.

Производство общественных благ не является экономически выгодным, именно поэтому частный производитель не заинтересован в их предоставлении индивидам. Примерами общественных благ являются дороги, освещение улиц и дворов, общественные парки, охрана границ, бесплатное образование, первая медицинская помощь и многое другое. В совокупности общественные блага формируют понятие «социальное хозяйство», которое характеризует условия жизнедеятельности индивидов в той или иной стране.

Общественные блага отличаются от других экономических благ двумя важными свойствами: 1) *неконкурентностью* в потреблении и 2) *неисключаемостью* из потребления. Первое свойство — *неконкурентность* в потреблении — означает сохранение полезных свойств блага, независимо от количества его потребителей. Так, яркость свечения уличного фонаря не зависит от того, сколько проедет мимо автомобилей или пройдет пешеходов. Второе свойство — *неисключаемость* из потребления — означает, что потребление блага нельзя искусственно ограничить, сделать недоступным для пользователей и решить таким образом проблему «безбилетника». Общественный парк и дороги доступны всем, поэтому плата с индивидов не взимается во время их потребления, в связи с чем создается иллюзия, что эти блага предоставляются на безвозмездной основе.

В целом следует заметить, что экономические блага, обладающие отмеченными выше свойствами, служат социальным целям и поэтому не покупаются, и не продаются. Однако государство, предоставляя общественные блага обществу, не производит их безвозмездно, оно взимает с населения налоги, которые поступают в государственный бюджет и формируют базу для государственных расходов, направляемых на производство общественных благ.

В конце XIX в. с развитием маржиналистской теории и распространением марксизма появляются новые версии государственного вмешательства. Сторонники маржинализма считают, что необходимость государственного вмешательства связана, в первую очередь, с эффективностью распределения ресурсов в экономике. Опираясь на эту идею, шведские экономисты К. Виксель и Э. Линдаль применили теорию предельной полезности к обоснованию решения проблемы обеспечения населения общественными благами. Каждый индивид делает рациональный выбор, принимая решение об уплате налогов. При этом он всегда будет соотносить свои затраты с предельной полезностью предоставляемых в обмен на обязательные платежи социальных благ¹.

Особый вклад в развитие взглядов на государственное вмешательство внесли представители теории благосостояния (1910–1920 гг.). В работах В. Парето и А. Пигу² была не только проанализирована природа общественных благ, но и были обоснованы другие несовершенства рыночного механизма, получившие название «провалы рынка». Провалами они названы потому, что в этих случаях неэффективным оказывается рыночный механизм координации деятельности экономических агентов. Кроме незаинтересованности в производстве общественных благ к провалам рынка они относят внешние эффекты, несовершенство (асимметричность) информации и образование монополий³. Выявленные четыре провала рыночной экономики — это те зоны экономики, где эффективнее оказывается государство.

DEF Провалы рынка – зоны неэффективности рыночного механизма, к которым неоклассическая теория относит незаинтересованность в производстве общественных благ, внешние эффекты, несовершенство информации и образование монополий.

Неоклассическая теория, таким образом, дополнила арсенал функций государства еще тремя: *регулирование внешних эффектов, деятельности монополий и предоставление полной информации о рынке и продукте потребителям.*

¹ См. подробнее: Макашева Н. Из истории представлений о роли государства в экономике и подходов к ее исследованию / Государство в экономике: новые подходы / Под ред. Г. Семяко. — М., 2004.

² Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2 т. — М., 1985 (пер. 1912).

³ Пигу А. Там же. — Т. 1. — С. 512. Т. 2. — С. 454.

Важную роль в понимании современных функций государства сыграли теоремы благосостояния, доказанные в 1930–1950-е гг. К. Эрроу, М. Алле и А. Лернером и позволяющие прийти к выводу, что государство может воздействовать на экономику, исходя не только из экономических, но и из социальных, а также политических соображений. Теоретики благосостояния большое значение придавали определению условий и рамок воздействия государства на поведение экономических агентов для достижения оптимального (по Парето) состояния, когда ни один индивид не может улучшить свое экономическое положение, не ухудшив при этом положение другого.

Примером Парето-эффективности в повседневной жизни является ситуация полной занятости мест в учебной аудитории. Когда появляется новый слушатель и ему необходимо выделить место, то в лучшем случае надо будет подвинуть одного или несколько студентов, а в худшем — попросить освободить место.

Развитие взглядов на проблему вмешательства государства в экономическую жизнь общества происходило и под влиянием альтернативных идей. Так, распространение идей марксизма в конце XIX и начале XX в. способствовало формированию концепции централизма, согласно которой государство выполняет гипертрофированные функции в экономике, а материальной основой его деятельности является монополия государственной собственности на основные средства производства. Исследования в духе марксизма-ленинизма и развитие административно-командной системы во многих странах создали импульс для небывалого в истории человечества расширения функций государства, важнейшей из которых приверженцы нового строя считали *функцию перераспределения доходов* и установление социального равенства.

Близкой по смыслу к марксистской является концепция вмешательства государства, предложенная А. Лернером и О. Ланге в 1930–1940-е гг., которая на самом деле находится на стыке централизма и дирижизма. В их модели рыночного социализма предпринята попытка соединить социальные предпочтения и принцип эффективности. По мнению авторов, базовые ресурсы страны, такие как земля и другие факторы производства, должны принадлежать государству, а сама экономическая система работает как рыночная (включая механизм установления цен). Предполагалось, что модель рыночного социализма может соединить таким образом принципы эффективности и справедливости, однако она была подвергнута критике и не получила распространения. Действительно, в основе распределения доходов лежит собственность. Если факторы произ-

водства принадлежат государству, то не понятно, каким образом экономические агенты получают доходы и предъявляют спрос.

Великая депрессия 1929–1933-х гг., остановившая производство во многих странах мира, спровоцировала новые исследования в сфере государственного вмешательства и появление концепции *дирижизма*. Кейнсианская революция¹ привела к принципиальным изменениям в представлениях о работе рыночной экономики и задачах правительства. Опираясь на свою теорию, Дж. М. Кейнс обосновал *антикризисную функцию государства (функцию регулирования)* для активного стимулирования совокупного спроса в периоды кризисов и застоя, когда у населения не остается достаточного количества денег для участия в качестве экономического агента в кругообороте доходов и расходов (см. гл. 1.1). В то время стало очевидным, что без помощи государства ни отдельные экономические агенты, ни их группы не могут справиться с кризисными явлениями, рассчитывая только на рыночный механизм.

Заметим, что обоснование регулирующей функции не отменяет для государства необходимости справляться с обозначенными выше провалами рынка, в том числе с производством общественных благ. Расширение функций государства потребовало увеличения затрачиваемых ресурсов на решение экономических проблем и привело к разбуханию государственных расходов. Воодушевленные кейнсианской теорией и достижениями социалистических стран в послевоенные годы, страны Западной Европы стали активно проводить национализацию предприятий, связывая с ней более устойчивое развитие экономики. В результате в 1970-е гг. многие из них столкнулись с проблемой дефицита государственного бюджета, что дало основания для серьезной критики кейнсианского взгляда на государство. Кстати, дефицит государственного бюджета был связан не только с увеличением государственных расходов по антикризисной программе, но и с последующей национализацией предприятий. Дж. М. Кейнса обвинили в следовании идеям марксизма, хотя его доводы не были связаны с институциональной тематикой.² Тем не менее, государственные компании были объ-

¹ Кейнсианской революцией называют новый взгляд на проблему вмешательства государства в экономику, обоснованный английским ученым Дж. М. Кейнсом. Кейнс доказал, что рыночная экономика не может развиваться без государственного регулирования деятельности экономических агентов.

² В своих исследованиях Дж. М. Кейнс не призывал к национализации, материальной основой активности государства в его теории являются налоги, а не государственная собственность.

явлены неэффективными, а государственное вмешательство снова подверглось критике.

Более глубокий взгляд на современное государство дает теория общественного сектора¹, зародившаяся в 1960-е гг. Основатели данной теории уделяли особое внимание производству общественных благ, возложенному на государственный сектор. Наиболее яркими ее представителями являются: А. Аткинсон, С.-К. Колм, Л. Йохансен, Р. Масгрейв, Дж. Стиглиц. В своих работах исследователи анализируют оптимальное сочетание частного и государственного секторов, позволяющее согласовывать принцип эффективного размещения ресурсов и соотношение индивидуальных и общественных целей. Они еще раз доказали, что государство не только должно производить общественные блага, но и может это делать эффективнее частного предпринимателя.

Развитие институционального направления экономической науки и появление новой институциональной теории позволили составить полное представление о возможностях и границах государства в экономике. Благодаря идеям Р. Коуза² вопрос о форме собственности как основы эффективности или справедливости потерял актуальность. По убеждению исследователя, «не штрафы и субсидии, а установление соответствующих норм» имеет значение для эффективного использования ресурсов³, которое не обязательно зависит от изначального распределения благ. Более того, спецификация прав собственности избавляет государство от многих рутинных функций. Однако, теория Р. Коуза имеет свои ограничения и не решает всех задач государства.

Исследование экономической роли государства поэтому продолжается, экономисты не оставляют попыток дать ему красивое и четкое обоснование. В конце XX в. в работе Дж. Бьюкенена «Гра-

¹ Теория общественного сектора «изучает общественный сектор экономики, то есть экономические процессы, которые не относятся к чистому рынку, взаимодействию между домашними хозяйствами и фирмами, она сосредоточена на логически обусловленном (научном) анализе и вопросах этико-нормативного характера. Значительную часть проблем, которые решает экономика общественного сектора — это поиск ответа на вопрос о том, что должно делать правительство» — отмечается в экономической энциклопедии «New Palgrave» (New Palgrave. — L., 1995. — Vol. 3. — P. 1047).

² Речь идет об идеях Р. Коуза, изложенных в работе «Фирма, рынок и право» и имеющих непреходящее значение, — теории прав собственности и теории транзакционных издержек.

³ Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М., 1993.

ницы свободы»¹ предложена контрактная модель правительства, в 1989 г. в работе Дж. Стиглица «Экономическая роль государства»² обоснованы провалы государства по аналогии с провалами рынка, а в 1990 г. в работе Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»³ — дана неоклассическая модель государства.

DEF

Провалы государства — зоны неэффективности государственного механизма, возникающие вследствие отрицательных эффектов централизованного регулирования. К основным из них исследователи относят следующие: ограниченность доступной информации; преследование частных интересов в ущерб общественным; несовершенство политического процесса (погоня за политической рентой); непредвиденные последствия государственного регулирования.

Неоклассическая модель государства интересна тем, что взаимодействие государства и общества представлено как определенная система договоренностей между индивидами и правительством относительно производства общественных благ и компенсации связанных с ними расходов. Это своеобразный «общественный договор», согласно которому индивиды сознательно уплачивают налоги в казну государства в обмен на эффективное использование полученных государством средств для создания социального хозяйства, удовлетворяющего их запросам.

Модель Д. Норта в дальнейшем дополнялась новыми достижениями экономической науки, направленными на доказательство того, что правительство нередко преследует свои цели, и они могут расходиться с общественными интересами. Разработанная М. Олсоном в 1965 г. теория коллективных действий показала ограниченность правительств при принятии политических решений и поставила под сомнение многие прежние

¹ Бьюкенен Дж. Границы свободы: Между анархией и левиафаном. — М., 1997 (пер. 1975 г.).

² В 1989 г. Дж. Стиглиц доказал, что государство может быть неэффективным в зонах провала рынка по тем же причинам, что и рынок. Кроме того, он привел дополнительные аргументы относительно того, что государственные компании могут быть эффективными, а частные — нет.

³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997 (пер. 1990 г.).

представления о государстве¹. Опираясь на свою теорию, М. Олсон ввел понятие «группа специальных интересов» и сумел объяснить ситуацию, волновавшую многих экономистов: почему одни страны демонстрируют процветание, а другие оказываются в ловушке бедности.

10.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

В соответствии с критерием формы собственности национальную экономику можно поделить на два крупных сектора — частный и государственный, и это деление будет свидетельствовать о большей или меньшей доле прямого участия государства в экономическом развитии. Признаком государственного сектора является государственная собственность, а точнее, — отношения присвоения государством доходов в результате использования принадлежащих ему ресурсов и имущества в хозяйственной деятельности. Даже в случае, когда государство ничего не производит, но при этом сдает в аренду здания, землю, помещения, оно вовлекает объекты собственности в рыночный оборот и может таким образом эффективно пополнять государственную казну. В целом, принимая участие в рыночной деятельности, включая создание благ, государство становится непосредственным собственником определенной доли общественного богатства.

DEF Государственный сектор экономики — это часть экономики, в которой государственные структуры (компании и организации) производят товары и услуги для удовлетворения потребностей общества.

Исторически государственному сектору предшествовало понятие «государственное имущество», появление которого было вызвано потребностью государства в выполнении функций, связанных с поддержанием порядка в стране и сохранением существующих устоев. Государственное имущество возникло задолго до появления рыночного хозяйства и служило целям сохранения существую-

¹ Так, например, он усомнился в правильности либеральной концепции, согласно которой государство — это добровольное объединение людей, и в марксистской концепции, согласно которой государство — это исполнительный орган одного класса.

щего порядка. Поэтому экономисты всегда подчеркивают первоочередность возникновения государственного сектора и его важность во все времена, независимо от того, какую роль в разных экономических системах играет частный сектор.

С развитием рыночной экономики государственный сектор превратился в некоторую противоположность частному сектору. Его стали рассматривать в качестве угрозы развитию рыночных отношений, главным образом, благодаря менее эффективному распределению ресурсов и возможной утрате доминированного положения частной собственности — основы свободного предпринимательства. Вместе с тем, современные экономисты уже не сомневаются в том, что государственный сектор выполняет важные функции в экономике и не может иметь «нулевые размеры».

Как было отмечено выше, общество нуждается в неких особых благах, которые частный производитель не может производить, либо отказывается от подобного производства. Именно опираясь на государственный сектор, формирующие его бюджетные организации и компании, государство обеспечивает население этими благами, защищая границы, прокладывая дороги, проводя в самые удаленные уголки страны электричество и т. п. Более правильным будет заметить, что государственный сектор как раз и создается для производства общественных благ и удовлетворения потребностей общества в целом.

Важным является разделение понятий «государственный сектор» и «государственная собственность». Их нередко употребляют как синонимы, однако, несмотря на тесную взаимосвязь, содержание этих понятий различно.

Государственный сектор — это часть экономики, функционирующая за счет объектов государственной собственности. В отличие от государственного сектора *государственная собственность* представляет собой отношения присвоения, участниками которых выступают государственные компании и организации, вовлекающие объекты государственной собственности в процесс создания экономических благ.

Государственный сектор имеет неоднородную структуру. Его основными субъектами выступают государственные компании (включая акционерные общества с контрольным пакетом акций), различные бюджетные учреждения и организации. Эти субъекты имеют разную степень включенности в рыночные отношения: одни компании могут получать прибыль и использовать ее по своему усмотрению, а другие — нет. При этом в более развитых странах наблюдается меньшее разнообразие государственных компаний

и организаций по сравнению с менее развитыми странами. В России, например, в государственном секторе есть не только государственные корпорации, но и бюджетные организации, государственные унитарные предприятия, казенные предприятия и т. д.

Государственный сектор может создаваться разными способами, наиболее известными считаются: полный или частичный выкуп акций компаний, деприватизация и прямое создание государственных предприятий и корпораций.

Все три способа относятся к более широкому понятию «национализация», означающему такую смену титула собственности, когда объект собственности переходит от частного владельца к государственному.



Национализация – передача в собственность государства имущества частных лиц.

Истории известны разные примеры национализации: она может быть возмездной и безвозмездной. В последнем случае речь идет об экспроприации объекта собственности. Она проводится для поддержания стратегически важных компаний в кризис и должна опираться на закон. Поскольку в России такого закона нет, национализация в чистом виде, то есть путем экспроприации, не может применяться на практике. Реально встречаются случаи национализации на основе возмездных способов перехода собственности к государству и деприватизации.

Деприватизация — повторное обращение частной собственности в государственную. По сути, это возвращение ранее приватизированного объекта государству. Она может иметь разные мотивы, в том числе и погашение долга. Многие из них являются общими для всех стран, а некоторые характерны только для постсоциалистических экономик. В случае последних, например, обратное движение частной собственности в государственную было вызвано не только непосредственными задачами усиления государственного сектора в условиях кризиса, но и тем, что приватизация проводилась поспешно и с многочисленными нарушениями. *Прямое создание* государственных организаций связано с расширением функций государственного сектора, необходимостью реализации крупномасштабных проектов и т. п. Напомним, что в 2007–2008 гг. в России именно в этих целях активно создавались государственные корпорации «Роснано», «Росатом», «Роскосмос», «Ростехнологии» и др.

В целом следует заметить, что государственный сектор получил развитие в мире в соответствии с двумя основными моделями: 1) первая модель — путем национализации и создания государственных структур в условиях рыночной экономики (это опыт, прежде всего, стран с рыночной экономикой); 2) вторая модель — путем приватизации и сокращения государственных компаний (это опыт постсоциалистических стран). Первая модель характеризуется функциональным принципом, а вторая — остаточным принципом формирования субъектов хозяйствования в рамках государственного сектора и является в силу понятных причин менее эффективной.

Размеры государственного сектора условно можно определить, опираясь на систему показателей. Она включает такие показатели, как доля государственных расходов в ВВП, количество занятых в государственном секторе работников, количество государственных предприятий, доля собственности государства в акционерном капитале компаний, объем инвестиций госкомпаний в основной капитал и др. Интегрированного показателя размеров государственного сектора не существует. В этой связи, в зарубежных источниках динамику государственного сектора, как правило, определяют на основе государственных расходов. Для одних стран в определенные периоды экономического развития требуется увеличивать государственный сектор, для других, напротив, сокращать. Динамика государственной собственности определяется национальной спецификой экономики, географическими особенностями, текущими и стратегическими задачами, а также — внешнеэкономической конъюнктурой. В *таблице 10.1* представлены данные Мирового банка по государственным расходам некоторых стран мира на 2016 г. (см. *таблицу 10.1*).

Таблица 10.1.

Доля государственных расходов по странам за 2016 г.*

Страна	Доля госрасходов в ВВП, %
Франция	48
Италия	42
Финляндия	40
Великобритания	37
Швеция	31
Россия	31
Германия	28
США	23
Сингапур	15
Япония	17

* По методологии МВФ и Мирового Банка данный показатель включает в себя расходы государства на предоставление общественных благ (за исключением военных расходов), а также зарплаты бюджетных работников, процентные платежи, социальные пособия, субсидии и др.

Источник: составлено по данным Мирового Банка. — Режим доступа: <https://data.worldbank.org> (дата просмотра 06.07.2018).

Данные таблицы говорят о том, что самая высокая доля государственных расходов характерна для таких стран как Финляндия, Италия и Франция. Это страны с традиционно значительным государственным сектором. Меньшая доля госрасходов наблюдается в Сингапуре и Японии. В России доля государственных расходов колеблется вокруг 30%. Понятно, что, опираясь только на показатель государственных расходов, нельзя составить полную картину о масштабах государственного сектора в экономике.

На рис. 10.1. можно посмотреть динамику доли государственных расходов в ВВП в России с 2005 по 2016 г.¹

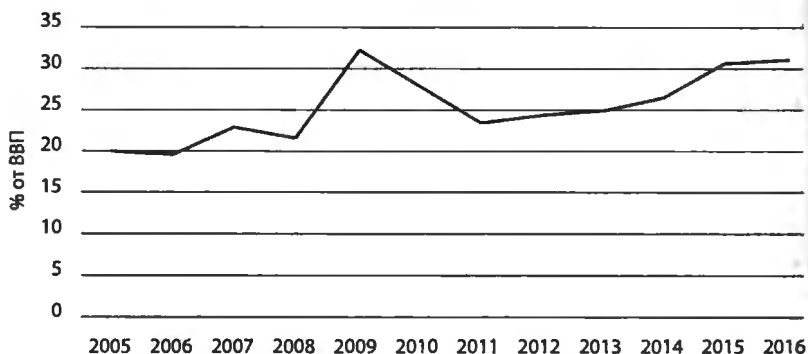


Рис. 10.1. Доля госрасходов в ВВП России с 2005 по 2016 г., в %.

Источник: составлено автором по данным Мирового Банка.

Практика передовых стран свидетельствует о том, что создание дополнительных или новых объектов государственной собственности может укреплять материальную основу государственного сектора и помогать в решении крупных задач в экономике, особенно в период, когда требуется мобилизация финансовых ресурсов для технологического прорыва. Однако слишком большой размер государственного сектора приводит к неоправданному увеличению государственных расходов и бюджетному дефициту. Поэтому все страны стремятся соблюдать определенный баланс между частным и государственным секторами, переводя решение вопроса о производстве общественных благ и завершении крупных проектов в сферу государственно-частного партнерства, привлекая частный капитал на взаимно выгодной основе.

¹ Официальный сайт Мирового банка. — Режим доступа: <https://data.worldbank.org> — дата просмотра 20.06.2017.

10.3. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Механизм государственного регулирования, являясь полной противоположностью рыночного механизма, тоже может быть охарактеризован набором элементов его составляющих. Он состоит из совокупности разнообразных форм, инструментов и методов целенаправленного воздействия государства на известные уже нам элементы рыночного механизма. Для того, чтобы стимулировать эффективный спрос, государство создает рабочие места, а через систему перераспределения (налоги, трансферты, минимум заработной платы, пенсии) обеспечивает повышение доходов экономических агентов и расширяет их покупательные способности. Воздействуя на предложение, оно может создавать льготные условия для бизнеса и поддерживать стратегически важные отрасли экономики. Частично государство может сдерживать цены, особенно в социально значимых отраслях. Наконец, поддерживая конкуренцию, правительство ограничивает власть крупных компаний и создает близкие к идеальным условия для работы рыночного механизма. В целом, осуществляя регулирование, государство может успешно дополнять работу рынка.

Вместе с тем сам термин «регулирование» в переводе с английского языка означает вмешательство в любой процесс. Государство это делает с целью обеспечения своевременной коррекции поведения самостоятельных экономических агентов в самых разных сферах экономики. На практике регулирование охватывает действия правительства, направленные на контроль ценообразования, продаж, производства для достижения общественных целей не только внутри страны, но и на международной арене.

В середине XX в., когда сформировалось понятие макроэкономического регулирования, основными целями государственного контроля в экономике были следующие: *борьба с безработицей, стабильность цен, обеспечение стабильного роста и бездефицитный платежный баланс в торговле с другими странами*. Эти цели дополнялись другими, менее значимыми, в совокупности усложняя задачи правительств. Множественность целей, по мнению голландского экономиста Я. Тинбергена¹, первого лауреата Нобелевской премии по экономике в 1969 г., неизбежно приводит

¹ В своей работе «Теория экономической политики» (1952) он сформулировал правило эффективного ГР, которое состоит в сочетании целей и инструментов их достижения.

к ошибкам в государственном регулировании и тем «провалам государства», о которых мы упоминали выше.

В связи с обозначившимися проблемами регулирования в это время в европейских странах стала популярной теория под названием «магический четырехугольник», которая отражала трудности одновременного достижения обозначенных целей с помощью государственного регулирования. Магическим четырехугольник назывался потому, что правительство могло только каким-то магическим образом, двигаясь в четырех противоположных направлениях, применяя доступные инструменты, решать задачи экономического развития. Возникающие трудности привели к необходимости ранжирования целей, выделения из них целей высшего и низшего порядков, выставления приоритетов. Постепенно государства пришли к пониманию, что главной целью является контроль над инфляцией.

NB! К целям более низкого порядка в настоящее время относят: сглаживание циклических колебаний, создание институциональной среды для бизнеса, достижение устойчивого экономического роста, борьбу с безработицей, модернизацию экономики, поддержку отечественных производителей и т. п.

Ранжируя цели, государство может постепенно подходить к решению стоящих перед ним задач, анализируя имеющиеся возможности. Вся совокупность инструментов, методов и подходов государственного регулирования формирует понятие «механизм государственного регулирования». Классификация основных инструментов государственного регулирования в РФ представлена в *таблице 10.2*.

Таблица 10.2. Основные инструменты МГР по направлениям: административное, правовое, экономическое

Административное регулирование	Правовое регулирование	Экономическое регулирование
Инструменты: Лицензии; Патенты; Дипломы; Сертификаты; Стандарты; Санитарные нормы; Требования (по организации обучения для молодежи, равномерному распределению нагрузки, выплаты белой з/п, установлению очистных сооружений и др.)	Инструменты: Конституция РФ; Гражданский Кодекс РФ; Трудовой Кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; ФЗ «О собственности»; ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»; ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса»; ФЗ «О естественных монополиях»; ФЗ «О государственно-частном партнерстве»; ФЗ «О защите прав потребителей»; ФЗ «О страховании»; ФЗ «О банкротстве» и др.	Инструменты: бюджетно-налоговая политика; денежно-кредитная политика; политика в сфере управления государственной собственностью; антимонопольная политика; политика в сфере поддержки малого и среднего бизнеса; инновационная политика; региональная политика; социальная политика; внешнеэкономическая политика и др.

Источник: составлено автором.

Анализируя системно инструменты государственного регулирования можно классифицировать их по нескольким признакам: по направлениям, характеру и уровню воздействия на экономических агентов.

По направлениям среди инструментов выделяют административные, правовые и экономические. Административные инструменты — это инструменты административного регулирования. Они применяются при администрировании хозяйственной деятельности и охватывают ряд инструментов, среди которых следует выделить лицензии, дипломы, патенты, разного вида стандарты, экологические сертификаты и многое другое. Это известные правила предпринимательской и трудовой деятельности, которые можно объединить общим понятием «запреты и разрешения». Чтобы заниматься определенным видом деятельности, необходимо иметь образование, диплом квалификации, лицензию, или патент, знать разные стандарты и другие требования, предъявляемые к производителю. В случае, если экономический агент (индивид или фирма) не соответствует требованиям, лицензия (а в отдельных случаях и диплом) отзывается и возможность реализовать себя в определенном направлении утрачивается временно или навсегда.

Отдельно следует сказать об инструменте «правительственные убеждения», который тоже исходит от администрации и довольно часто применяется на практике во многих странах, особенно постсоциалистических. Правительство объявляет, например, долгосрочные цели экономического развития и призывает сохранять сбережения в национальной валюте, поддерживать отечественного производителя, принимать активное участие в жилищном строительстве, развивать свою финансовую грамотность, отдыхать на отечественных курортах и т.д. Понятно, что многие призывы имеют соответствующий эффект, способствуя достижению макроэкономических индикаторов. Этот инструмент нередко применяется и на международном уровне с целью влияния на поведение экономических агентов мировой экономики. Об этом свидетельствует, в частности, призыв американского президента Д. Трампа в Твиттере к странам ОПЕК снизить цены на нефть. Реакция последовала незамедлительно¹.

Правовые инструменты относятся к правовому регулированию, направленному на создание правового поля поведения экономических агентов. Задача государства в данном случае состоит в разработке законодательства в разных сферах, затрагивающих условия

¹ Режим доступа: www.rbc.ru — дата просмотра 05.06.2018.

труда и его оплаты, условия конкуренции, права собственности, возможности получать льготы и субсидии, то есть все, что связано с возможностью получать доход и обеспечивать нормальные условия жизни.

Экономические инструменты относятся к сфере экономического регулирования, или экономической политики. Это действия правительства, направленные на экономических агентов с целью регулирования макроэкономических процессов. Экономические инструменты регулируют формирование совокупного спроса, совокупного предложения, движение капитала, занятость и др. Так, с помощью денежно-кредитной политики и манипулирования налоговыми ставками государство меняет баланс спроса и предложения на финансовом рынке в соответствии с вызовами экономического развития. Кроме того, в арсенале инструментов есть и другие направления экономической политики, которые имеют макро- и микроэкономическое воздействие.

По характеру воздействия все инструменты можно поделить на методы прямого и косвенного влияния на экономических агентов. К *прямым методам* относятся административно-правовые инструменты, поскольку они носят предписывающий характер, а к *косвенным* — экономические инструменты, так как они носят воздействующий характер (за исключением инструмента «управление государственной собственностью»). В случае прямого регулирования, когда имеются четкие предписания правительственных органов, экономические агенты лишены права самостоятельного принятия решений, а в случае косвенного — могут принимать самостоятельные решения в рамках известных правил. Например, если правительство принимает решение проводить жесткую денежно-кредитную политику и повышает ключевую ставку, в обозначенных условиях предприниматели самостоятельно принимают решение об инвестициях и их вложениях в бизнес.

По *уровню* инструменты регулирования делятся на инструменты микро- и макроэкономического воздействия. К инструментам микроэкономического воздействия обычно относят антимонопольную политику, региональную политику, регулирование рынка труда, то есть те инструменты, которые затрагивают поведение конкретных экономических агентов на рынках. К инструментам макроэкономического воздействия относятся направления экономической политики, связанные с воздействием на агрегированные величины и процессы, — это бюджетно-налоговая политика, денежно-кредитная политика, внешнеэкономическая политика, политика валютного курса.

Современные экономисты, например Дж. Стиглиц, отмечая естественную трансформацию МГР на основе сочетания прямых и косвенных методов, а также — вплетения инструментов микроэкономического регулирования в макроэкономическую политику, обращают внимание на повышение эффективности государственного регулирования в целом¹. Важно понимать, что в настоящее время разговор о вмешательстве государства в экономику должен находиться не в плоскости «больше или меньше вмешиваться» и с каким набором инструментов, а в плоскости «насколько эффективно и прозрачно» оно может решать актуальные проблемы.

Выводы

- Эволюция представлений о необходимости государственного вмешательства происходила на протяжении длинной истории становления рыночных отношений в мире и под влиянием развития как науки, так и практики хозяйствования.
- Основные функции государства в современной экономике связаны с преодолением провалов рынка, это регулирование внешних эффектов, поддержание конкуренции, решение проблем с асимметрией информации, производство общественных благ.
- Общественные блага — это блага, необходимые обществу, но в силу высоких издержек не представляющие интереса для бизнеса. Поэтому производство общественных благ является важной задачей государства.
- Между обществом и государством существует так называемый «общественный договор», согласно которому общество платит налоги в обмен на общественные блага.
- Государственный сектор — это сектор экономики, в котором государственные структуры (компании и организации) производят товары и услуги для удовлетворения потребностей общества.
- Государственный механизм регулирования — это совокупность мер воздействия государства на основные элементы рыночного механизма.
- Следует различать методы прямого и косвенного регулирования экономики. Прямое регулирование — это непосредственное воздействие на экономического агента, предписывающее все детали его экономического поведения и ограничивающее самостоятельность в принятии экономических решений. Косвенное

¹ Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8.

регулирование — это создание рамочных условий для самостоятельной хозяйственной деятельности экономических агентов, не ограничивающих принятие ими самостоятельных решений,

Контрольные вопросы

1. Назовите основные функции государства в современной экономике.
2. Назовите автора концепции минимального вмешательства государства и поясните ее суть.
3. Как объясняет необходимость государственного вмешательства в экономику неоклассическая теория?
4. В чем состоит разница в понимании роли государства у А. Смита, Дж. Кейнса, Д. Норта?
5. Почему частный производитель не заинтересован в производстве общественных благ?
6. Какими свойствами обладают общественные блага, и кто их оплачивает?
7. Что такое «общественный договор»?
8. Почему в рыночной экономике развивается государственный сектор?
9. Какие вы знаете модели формирования государственного сектора?
10. Перечислите основные инструменты и методы государственного регулирования.
11. В чем состоит магия «магического четырехугольника»?

Литература

- Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В. Кушлина. — М., 2006.
- Кононкова Н. П. Государственный сектор экономики: вопросы теории и современной российской практики. — М., 2010.
- Макашева Н. Из истории представлений о роли государства в экономике и подходов к ее исследованию // Государство в экономике: новые подходы / Под ред. Г. Семеко. — М., 2004.
- Ойкен В. Принципы экономической политики. 1952.
- Пигу А. Экономическая теория благосостояния. — М., 1985.
- Стиглиц Дж. Многообразие инструментов, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу. // Вопросы экономики. 1998. № 8.
- Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук. — М., 2006.
- Тэтчэр М. Искусство управления государством: Стратегии для меняющегося мира / Пер. с англ. — М.: Альпина Пабlishер, 2003.

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

11.1. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

Финансовая система государства характеризует совокупность финансовых потоков, связанных с формированием и использованием денежных средств государства в процессе бюджетно-налогового регулирования. Понимание сути, роли и места последнего предполагает знание инструментов, посредством которых оно осуществляется. Такими инструментами являются государственный бюджет (ГБ) и налоги. В данном параграфе рассмотрим государственный бюджет.



Государственный бюджет – финансовый план страны, содержащий информацию о сумме ожидаемых в предстоящем периоде доходов и планируемых расходов.

Бюджет государства представляет собой смету его расходов и доходов за определенный период. Такое понимание верно в отношении бюджетов разных экономических агентов — и домашних хозяйств, и фирм, и государства. Конкретизируя определение именно государственного бюджета, следует обозначить субъектов, характер и цели отношений, выражаемых этой экономической категорией. Учитывая сказанное, можно определить государственный бюджет как определенную систему экономических отношений. Они возникают между государством и другими экономическими агентами по поводу образования и использования денежного фонда для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджетная система любой страны имеет несколько уровней, они определяются государственным устройством. Так, например, бюджетная система России представляет собой совокупность бюджетов трех уровней — федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Они различаются по составу участников, задачам, объему и структуре выражаемых отношений.

DEF **Консолидированный бюджет** – совокупность бюджетов разного уровня (федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов).

Значимость бюджета для экономического развития проявляется, прежде всего, в том, что правовой формой государственного бюджета является закон, федеральный или региональный. Другим не менее важным показателем значимости государственного бюджета служит доля ВВП страны, перераспределяемая через бюджет, называемая государственной квотой (доля государственных расходов в ВВП). По мере расширения экономических функций государства она растет и в настоящее время в развитых государствах составляет от 30 до 60%.

Временной горизонт государственного бюджета составляет не менее одного календарного года, именуемого финансовым годом. С увеличением роли бюджета в экономическом развитии расширяется и горизонт бюджетного планирования. Так, в одних странах он составляет на один год, а в других — на три и более лет.

По своей *структуре* государственный бюджет состоит из двух частей: *доходов* и *расходов*. Бюджетная классификация доходов и расходов определяется законодательно. Она едина для всех уровней государственного бюджета, хотя при этом объем и само наличие отдельных разделов и статей доходов и расходов существенно различаются в федеральном, региональном и местном бюджетах.

Рассмотрим *структуру бюджетных доходов* на примере ГБ РФ. Существует три вида доходов:

- налоговые доходы;
- неналоговые доходы;
- безвозмездные поступления.

К *налоговым доходам* относятся доходы от предусмотренных законодательством налогов и сборов, а также пеней и штрафов по ним.

К *неналоговым доходам* относятся доходы от хозяйственной деятельности государственных предприятий; от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности; от приватизации государственной собственности; доходы от государственных услуг населению; штрафы, сборы и т. п.

К *безвозмездным поступлениям* относятся межбюджетные трансферты (движение финансовых средств от бюджетов более высокого

уровня к бюджетам более низкого уровня). К этому виду доходов относятся и безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

Если доходы представляют собой поступающие в бюджет денежные средства, то расходы — это выплачиваемые из бюджета денежные средства. Рассмотрим *структуру бюджетных расходов*. Она определяется задачами и функциями государства, для финансового обеспечения которых предназначен бюджет. Таковыми задачами являются финансирование государственного управления, финансирование обороноспособности страны, финансирование правоохранительной деятельности, финансирование народного хозяйства и финансирование социально-культурной сферы.

Исходя из названных задач, расходы бюджета России состоят из следующих разделов:

- общегосударственные вопросы (в том числе административно-управленческие расходы, фундаментальные исследования, создание резервов);
- национальная оборона;
- национальная безопасность и правоохранительная деятельность;
- национальная экономика; жилищно-коммунальное хозяйство; охрана окружающей среды;
- образование; культура и кинематография; здравоохранение; социальная политика; физкультура и др.;
- обслуживание государственного долга.

Важнейшим принципом при составлении и принятии государственного бюджета любой страны, а затем и его исполнения является его сбалансированность. *Принцип сбалансированности бюджета* означает соответствие объема планируемых бюджетных расходов суммарному объему доходов бюджета. Ситуация, характеризующаяся превышением расходов над доходами, называется *бюджетным дефицитом*. Ситуация же превышения доходов над расходами именуется *профицитом бюджета*, на практике встречается она не часто, в то время как бюджетный дефицит стал привычным явлением, характеризующим бюджетный процесс всех стран, как развивающихся, так и развитых.

Разумеется, идеальный вариант при составлении бюджета — равенство расходов и доходов. Вместе с тем, некоторый бюджетный дефицит при составлении финансового плана страны не следует всегда оценивать лишь негативно. Адекватная оценка бюджетного дефицита предполагает, во-первых, учет его размеров, во-вторых, знание причин, обусловивших бюджетный дефицит.

Относительно величины дефицита следует заметить, что бюджетные законодательства в современных странах допускают его возможность и устанавливают его количественные пределы. Поэтому принятие бюджета с учетом установленных законом нормативов, а также стоящих перед ним задач не дает оснований оценивать бюджет негативно, даже если он и дефицитен.

К основным причинам, обуславливающим составление бюджета с дефицитом, как правило, относят следующие:

- структурную перестройку экономики и непосредственно связанную с ней реализацию масштабных инвестиционных проектов;
- сокращение доходов бюджета в периоды кризисов;
- чрезвычайные обстоятельства (войны, стихийные бедствия, массовые беспорядки);
- политический популизм в виде социальных программ, не обеспеченных финансовыми ресурсами;
- неэффективность налоговой политики и финансовой системы в целом, а также коррупцию в государственном секторе.

Анализ названных причин позволяет утверждать, что в некоторых случаях бюджетный дефицит может явиться серьезным драйвером не только роста, но и экономического развития. Такая ситуация, в частности, характерна для периодов структурной перестройки экономики страны.

Вместе с тем, независимо от оценки бюджетного дефицита и его стимулирующего воздействия на экономическое развитие страны, рассмотрение и утверждение проекта бюджета всегда требует определения источников финансирования планируемого дефицита.

Во-первых, таковыми могут быть государственные и муниципальные заимствования, предоставляемые банками, юридическими лицами, а также бюджетами других уровней. Долговые заимствования в зависимости от вида валюты или от государственной принадлежности кредитора бывают двух типов: внутренние и внешние. В Российской Федерации критерием деления заимствований и соответственно долгов на внутренние и внешние является вид валюты, в которой выражается заимствование и долг. Внутренние заимствования означают заимствования в национальной валюте, а внешние — в иностранной валюте.

Во-вторых, источником финансирования могут быть поступления от продажи некоторых объектов государственной собственности.

В-третьих, ими могут быть средства имеющихся государственных резервных фондов («подушка безопасности»).

Что касается денежной эмиссии центральных банков, то такой способ погашения бюджетного дефицита запрещен законом в большинстве стран. Так, согласно Бюджетному кодексу РФ, кредиты Центрального банка РФ (ЦБ), а также приобретение ЦБ государственных и муниципальных ценных бумаг Российской Федерации при их размещении не могут быть источниками финансирования соответствующего бюджета.

Применительно к России к основным источникам *внутреннего* финансирования можно отнести следующие:

- поступления, полученные от размещения государственных (муниципальных) ценных бумаг, номинальная стоимость которых указана в рублях;
- кредиты кредитных организаций в рублях;
- бюджетные кредиты;
- кредиты международных финансовых организаций в валюте РФ;
- поступления от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в государственной собственности;
- средства резервных фондов;
- иные источники.

К основным источникам *внешнего* финансирования относят такие как:

- средства, полученные от размещения государственных ценных бумаг, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте;
- кредиты иностранных государств и других иностранных агентов в иностранной валюте;
- иные источники.

Следствием принятия дефицитных бюджетов является возникновение государственного (муниципального) долга.

DEF

Государственный долг – накопленный за определенный период бюджетный дефицит.

Бюджетный кодекс РФ рассматривает государственный долг страны как долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями, возникшие в результате государственных долговых заимствований, а также как гарантии по обязательствам третьих лиц.

Государственные долговые обязательства выступают в следующих основных формах:

- кредитные договоры и соглашения страны-заемщика с кредитными организациями, международными финансовыми организациями и другими государствами;
- государственные ценные бумаги, выпущенные от имени страны-заемщика;
- договоры о предоставлении государственных гарантий по обязательствам третьих лиц;
- иные формы долговых обязательств.

Существуют различные классификации государственного долга в зависимости от критерия, положенного в их основу. Назовем две наиболее часто используемые из них. *Первая* означает деление долга на внутренний и внешний. В РФ в качестве критерия этой классификации используется валюта долга. Долг, выраженный в российской валюте, называется внутренним, а долг, выраженный в иностранной валюте, — это внешний долг.

Вторая — деление по срокам. Так, долговые обязательства Российской Федерации могут быть краткосрочными (менее одного года), среднесрочными (от одного года до пяти лет) и долгосрочными (от пяти до 30 лет включительно).

В комплексе мероприятий по управлению государственным долгом центральное место занимает регулирование его объема и структуры. В настоящее время не существует единого показателя, характеризующего эффективность управления государственным долгом. Используются многие показатели, характеризующие отдельные стороны управления им. Наиболее общим и распространенным показателем, измеряющим уровень долговой нагрузки, принято считать отношение государственного долга к величине ВВП (%)¹. Данный показатель рассчитывается также отдельно для внутреннего и внешнего долга. В мировой практике наиболее широкое распространение этот показатель получил в анализе внешней долговой нагрузки страны. Его величина свидетельствует об уровне платежеспособности страны, позволяя другим государствам избегать больших рисков в выстраивании экономических связей с данной страной.

В случае возникновения у должника затруднений с возвратом долга в мировой практике используются различные методы урегулирования (ослабления) государственной, в том числе внешней,

¹ В соответствии с рекомендациями МВФ этот показатель не должен превышать 10% ВВП.

задолженности. Наиболее распространенными являются следующие методы: 1) реструктуризация долга; 2) конверсия долга; 3) списание долга.

В общем виде под *реструктуризацией* любого долга понимается основанное на соглашении прекращение долговых обязательств, составляющих долг, с заменой этих долговых обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия обслуживания и погашения. Следовательно, если речь идет о реструктуризации долга иностранного государства или иностранного частного заемщика, то она означает пересмотр условий погашения долга. При этом урегулирование долга может быть осуществлено с частичным списанием сумм основного долга и начисленных процентов.

Другим способом урегулирования внешней задолженности является *конверсия* долга. Конверсия означает изменение общей структуры внешней задолженности посредством обмена внешнего долга на национальные активы страны-должника. Иными словами, конверсия внешнего долга — это выплата долговых обязательств национальными активами, имеющимися у страны-должника. Чаще всего в качестве таких активов, выступающих эквивалентами долговых обязательств, являются товарные поставки, объекты собственности, инвестиции, ценные бумаги, долговые обязательства третьих стран.

Списание долга как еще один способ урегулирования внешней задолженности, как правило, применяется в отношении безнадежных долгов, когда у должника нет возможности исполнять свои обязательства. Списывая долг, заимодавец надеется получить от должника в будущем определенные выгоды не только экономические, но и политические. В данном случае списание долгов напоминает их конверсию, при которой денежные выплаты заменяются другими активами должника. Вместе с тем списание долгов — это наименее приемлемый вариант урегулирования внешней задолженности, к которому обращаются в последнюю очередь.

11.2. НАЛОГИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ФУНКЦИИ

Другим инструментом, посредством которого осуществляется бюджетно-налоговое регулирование экономики, служат налоги.



Налоги – это обязательные индивидуально безвозмездные платежи физических и юридических лиц, установленные законодательной властью. Они предназначены для финансирования деятельности государства.

Существенными характеристиками налога являются обязательность, законность, индивидуальная безвозмездность, поступление в бюджеты всех уровней.

Главные *принципы налогообложения* были сформулированы еще в XVIII в. английским ученым А. Смитом, это:

- справедливость (под ней подразумевается всеобщность налогообложения и равномерность распределения налога соразмерно доходам граждан);
- определенность (информация должна предоставляться заранее плательщику);
- удобность (процедура уплаты налога не должна быть сложной);
- экономичность (расходы на содержание налоговой системы не должны быть велики).

Существует несколько *классификаций налогов*. Рассмотрим две из них наиболее часто используемые. *Первая* основана на различном характере взимания налогов. В соответствии с этой классификацией налоги делятся на *прямые* и *косвенные*.

Прямые налогами называют налоги, которые налогоплательщик прямо и непосредственно уплачивает в бюджет. При уплате прямых налогов налогоплательщик является и носителем налогового бремени, не перекладывая его на других лиц. К прямым налогам относят все налоги на доходы и налоги на имущество.

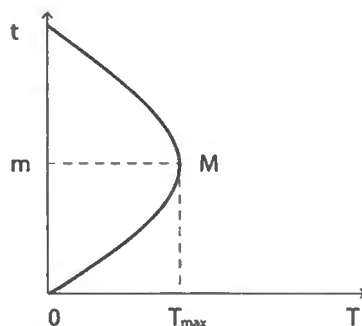
Косвенными называются налоги, бремя по уплате которых налогоплательщик перекладывает на других лиц. В отличие от прямых налогов, косвенные всегда означают, что конечный носитель налогового бремени и субъект, по законодательству являющийся налогоплательщиком, — это всегда разные лица. Косвенные налоги — это налоги на потребление, фактическими плательщиками которых являются покупатели (они носители налогового бремени), а юридическими налогоплательщиками выступают производители или продавцы. Косвенные налоги взимаются в виде надбавки к цене товаров и услуг. К ним, как правило, относят следующие: налог с продаж, НДС¹, акцизный налог, таможенную пошлину и др.

¹ НДС — налог на добавленную стоимость.

Вторая классификация налогов основана на критерии властной компетенции. Согласно этой классификации, вид налога зависит от того, кем устанавливается и вводится данный налог и на какой территории он взимается. Данная классификация предполагает деление всех налогов на *федеральные, региональные и местные* (муниципальные). В России в настоящее время к федеральным налогам относят НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налоги на добычу полезных ископаемых, водный налог, государственную пошлину и сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов. Федеральные налоги устанавливаются федеральным законодательством и обязательны к уплате на всей территории страны. Региональными налогами считаются налоги, взимаемые на территории соответствующего субъекта федерации. К ним относят налог на имущество организаций, транспортный налог и налог на игорный бизнес. Наконец, местные налоги — это налоги, взимаемые муниципальными органами власти. К ним относятся налог на имущество физических лиц и земельный налог.

Вопрос о величине налоговой нагрузки всегда волнует любое общество. При этом научно обосновать, какую долю дохода справедливо изъять у экономического агента, а какую оставить, достаточно сложно. Известно, что с увеличением налоговой нагрузки, поступления в государственный бюджет могут сокращаться. На это в свое время обратил внимание американский экономист Артур Лаффер. Модель, с помощью которой он иллюстрирует зависимость между налоговыми поступлениями и изменением налоговых ставок, получила название «Кривая Лаффера»¹ (см. рис. 11.1).

Модель показывает оптимальную налоговую нагрузку, при которой налоговые поступления достигают своего максимума. Точка М на графике иллюстрирует мак-



t — предельная налоговая ставка;
 m — оптимальная налоговая ставка;
 T — налоговые поступления в бюджет

Рис. 11.1. Кривая Лаффера

¹ Справедливости ради следует отметить, что сама идея возникла раньше, она присутствует в работах Дж.М. Кейнса.

симальный объем налоговых отчислений в госбюджет при оптимальной налоговой ставке m . Рост налоговых ставок выше оптимального уровня приводит к подавлению экономической активности населения и даже к банкротству предприятий. Высокие налоговые ставки к тому же ведут к утаиванию доходов от налогообложения и неуплате налогов. В результате налоговые поступления вместо желаемого увеличения уменьшаются.

Снижение налоговых ставок ниже оптимального уровня также нежелательно, поскольку оно по своим результатам превосходит рост налоговой базы. К тому же чрезмерно низкие налоговые ставки допускают сохранение неконкурентоспособных предприятий, а также ведут к распространению иждивенческих настроений среди населения. В результате налоговые поступления уменьшаются и нарастает бюджетный дефицит.

Идея оптимальной налоговой ставки, доказанная исследователем, теоретически безупречна и не вызывает возражений. Однако отсутствуют методические рекомендации по ее практическому использованию. Главная трудность состоит в нахождении конкретной точки на кривой Лаффера, в которой находится налоговая система страны, и соответственно, того оптимального уровня, к которому надо стремиться. Налоговые реформы, проведенные в 1981 и 1986 гг. в США по инициативе А. Лаффера как экономического советника Р. Рейгана, имели крайне противоречивые последствия. В результате снижения предельных ставок по налогу на прибыль и подоходному налогу правительству удалось снизить социальную напряженность в стране, однако эта мера привела к значительному увеличению дефицита государственного бюджета за шесть лет реформ, который превысил суммарный государственный долг США за первые 200 лет существования страны.

Опыт проведения налоговых реформ в других странах (Великобритании, Германии, Японии и Швеции) показал, что оптимальный уровень налоговых ставок будет различным. По мнению российских ученых, уровень налоговой нагрузки не должен превышать 35% получаемого дохода, однако на практике это мнение не всегда учитывается.

11.3. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И ДРУГИЕ ВИДЫ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В связи с необходимостью повышения финансовой грамотности населения и ее воздействия на характер и перспективы экономического развития при изучении налоговой системы следует

обратить особое внимание на проблему индивидуальных налогов. Под индивидуальными мы понимаем налоги, которые обязан платить индивид в своей повседневной жизни.

NB! **Индивидуальные налоги** — это прямые налоги, взимаемые с физических лиц. К ним относятся налоги на доходы физических лиц и налоги на их имущество.

В современной российской практике налогообложения к индивидуальным налогам в полной мере можно отнести подоходный налог, или — налог на доходы физических лиц (НДФЛ), налоги индивидуального предпринимателя, а также налоги на объекты собственности.

Следует заметить, что величина индивидуальных налогов разная в разных странах. Например, НДФЛ в России составляет 13% и не зависит от динамики получаемых доходов. Есть страны, где ставка подоходного налога, напротив, зависит от величины и динамики заработанного дохода. В этой связи экономисты говорят о плоской или прогрессивной шкале налогообложения. При *плоской шкале* ставка подоходного налога не меняется (она является постоянной), а при *прогрессивной* — с увеличением дохода ставка подоходного налога возрастает. В США, например, минимальная ставка подоходного налога равна 10%, а максимальная — 35%. Вместе с тем, встречаются страны с довольно агрессивной системой налогообложения доходов индивидов, которая оборачивается бегством наиболее богатых граждан из страны.

Пример агрессивной системы налогообложения: во Франции президент Франсуа Олланд в 2013 г. установил самую высокую ставку подоходного налога — 75% для наиболее зажиточной части населения. В стране действует следующая шкала налогообложения: доход до 5,9 тыс. евро в год не облагается налогом (нулевая ставка %), доход до 11,8 тыс. евро в год облагается налогом в 5,5%, 26,4 тыс. евро — 14%, до 70,8 тыс. евро — 30%, до 150 тыс. евро — 41%, от 150 тыс. евро до 1 млн евро — 45%, свыше 1 млн евро — 75%.

В той мере, в которой налоги платят физические лица, к индивидуальным налогам относятся налоги на разные объекты собственности — транспортный налог, земельный налог, налог на дом, налог на квартиру, различные виды госпошлин, сборы за пользование объектами животного мира и пользование объектами водных биологических ресурсов. По своей сути к индивидуальным налогам можно отнести и страховые платежи во внебюджетные

государственные фонды, уплачиваемые работодателями за своих сотрудников, в зависимости от величины их заработной платы. С определенной долей условности индивидуальными налогами можно считать и косвенные налоги, поскольку истинными носителями налогового бремени являются граждане, покупая товары и услуги. В некоторых странах население платит налог за бездетность и некоторые др. налоги.

Бесспорно, наиболее традиционным и самым распространенным индивидуальным налогом является *налог на доходы физических лиц*. При этом важно понимать не только содержание этого налога, все элементы налогообложения по данному налогу, но и возможность получения налоговых льгот и налоговых вычетов.

DEF

Налоговая льгота – преимущество, которое предоставляется определенным категориям налогоплательщиков

Налоговые льготы позволяют существенно сократить обязательные траты и более эффективно распоряжаться своим бюджетом. Информацию по налоговым льготам можно посмотреть в Налоговом кодексе той или иной страны.¹

Одной из налоговых льгот по НДФЛ является несколько видов налоговых вычетов.

NB!

Налоговый вычет представляет собой сумму, на которую уменьшается налоговая база при взимании данного налога

Основными видами налоговых вычетов являются следующие:

- налоговый вычет на обучение;
- имущественный налоговый вычет;
- налоговый вычет на лечение;
- налоговый вычет для пенсионеров и др.

Как правило, налоговые вычеты касаются менее активной в экономическом отношении части населения, то есть менее социально защищенных слоев населения (студентов, пенсионеров и др.). Студенты, например, имеют право на социальный налоговый вычет на обучение. Но особую актуальность в современной российской социально-экономической ситуации для студентов

¹ Для граждан РФ необходимая информация по налоговым вычетам содержится в Налоговом кодексе РФ.

может представлять имущественный налоговый вычет, предоставляемый плательщикам данного налога в сумме фактически произведенных ими расходов при приобретении жилья и уплате процентов по кредиту за него. Достаточно сказать, что для супругов, приобретающих по ипотеке в общую собственность жилье, максимально возможная сумма налогового вычета в соответствии с ныне действующим Налоговым кодексом РФ может составить 7 млн рублей. Это означает уменьшение налоговой базы по налогу на доходы физических лиц для работающих супругов в размере 7 млн руб. При этом сумма сэкономленных денежных средств при уплате налогов составит 910 тыс. руб.

11.4. ТИПЫ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Бюджетно-налоговая политика (также именуемая фискальной политикой) представляет собой комплекс мероприятий государства по использованию и изменению налоговой системы, а также объема и структуры государственных расходов, направленных на обеспечение высокой деловой активности агентов экономики.

Задачами, на решение которых направлена бюджетно-налоговая политика, являются:

- стимулирование устойчивого экономического роста и преодоление экономического спада;
- сдерживание циклического подъема экономики с целью предотвращения высокой инфляции.

В зависимости от решаемых задач и социально-экономических последствий экономическая политика государства может иметь как стимулирующий, так и сдерживающий характер. Выбор конкретного вида бюджетно-налоговой политики зависит от фазы цикла, в которой находится экономика.

В период кризиса государство, как правило, проводит *стимулирующую политику*. Такая политика сопровождается увеличением расходов государства по разным направлениям, а также сокращением налогового бремени. *Сдерживающая политика* проводится, наоборот, в периоды бурного подъема. Она состоит в уменьшении государственных расходов или в увеличении налогов, или в комбинации того и другого.

Решение обеих вышеназванных задач означает, что целью бюджетно-налоговой политики в конечном счете всегда является приближение реального объема ВВП к его потенциальному уровню, под которым понимают объем ВВП, производимый при полном использовании имеющихся ресурсов.

Инструментами осуществления бюджетно-налоговой политики являются государственные (бюджетные) расходы, а также налоги вместе с другими элементами налоговой системы. Государственные расходы в качестве инструмента бюджетно-налоговой политики могут быть представлены в следующих формах: государственные инвестиции, государственные закупки, средства для финансирования общественных работ, средства для финансирования социальных программ (государственные трансферты), иные средства. Элементы налоговой системы, используемые в качестве инструментов бюджетно-налогового регулирования, также выступают в многообразных формах. Основными и наиболее часто применяемыми являются: изменение структуры налогов (отмена налогов или введение новых налогов); изменение налоговых ставок; различные виды налоговых льгот; изменение методов налогообложения (переход от пропорциональной системы налогообложения к прогрессивной).

Названные два вида инструментов осуществления бюджетно-налоговой политики различаются между собой, во-первых, по интенсивности воздействия на экономические процессы и, во-вторых, по своей оперативности. Изменение государственных расходов, в частности их увеличение, в большей степени способствует росту ВВП по сравнению с уменьшением налогового бремени. Эффект от увеличения государственных расходов будет большим, чем эффект от снижения налогов на ту же величину, так как прирост государственных расходов целиком превращается в инвестиционный или в потребительский расход и, следовательно, весь вовлекается в реальный процесс производства. Результатом же снижения налогов является получение дополнительного дохода, который прежде чем превратиться в инвестиционный (либо потребительский) расход распадается на потребляемую и сберегаемую части. В реальный же процесс производства вовлекается лишь потребляемая часть, следовательно, на производственные цели идет не весь дополнительный доход, полученный от снижения налогов.

Преимущество государственных расходов как инструмента осуществления бюджетно-налогового регулирования по сравнению с налоговыми инструментами состоит также в его скорости и оперативности. Чтобы внести изменения в объем, структуру и направление государственных расходов, зачастую достаточно только решений, принимаемых исполнительными органами власти. В частности, такая практика существует в отношении использования средств различного рода резервных фондов, а также в процес-

се предоставления бюджетных кредитов. Внесение же изменений в налоговую систему непременно предполагает принятие решений на законодательном уровне. В результате значительно возрастает временной разрыв между осознанием необходимости какого-либо экономического решения и принятием этого решения, что известно в экономической науке под названием «лаг решения».

Другая классификация видов фискальной политики основана на характере и способе ее проведения. В зависимости от способа проведения и степени вмешательства государства в осуществление бюджетно-налоговой политики различают:

- дискреционную политику;
- автоматически действующую бюджетно-налоговую политику, или политику встроенных стабилизаторов.

Дискреционная политика представляет собой осуществление бюджетно-налогового регулирования посредством принятия органами государственной власти специальных решений и проведение ими специальных мероприятий. Дискреционная политика в качестве способа осуществления применяется как в отношении стимулирующей, так и сдерживающей бюджетно-налоговой политики.

Однако дискреционная бюджетно-налоговая политика имеет ряд серьезных недостатков. Во-первых, она характеризуется низкой степенью оперативности, особенно если она проводится с помощью налоговых инструментов. Недостаточная оперативность осуществления этой политики обусловлена, как уже было отмечено, довольно высокими лагами решения. Можно в качестве иллюстрации такого недостатка привести ставший уже хрестоматийным пример проведения налоговой реформы в США во времена правления Джона Кеннеди. В США в 1961 г. Совет экономических консультантов предложил президенту снизить налоги на 11 млрд долл. Джон Кеннеди внес в Конгресс это предложение только в конце 1962 г. В качестве же закона это предложение появилось лишь в феврале 1964 г. Таким образом, временной лаг в данном случае составил более двух лет.

Во-вторых, на пути проведения необходимой бюджетно-налоговой политики встают иногда политические проблемы, препятствующие ее осуществлению. Это касается в первую очередь сдерживающей политики в силу ее непопулярности у населения. Решение властей проводить такую политику, даже в случае ее объективной необходимости, зависит иногда от фазы политического цикла. В случае близких выборов ее проведение может быть отложено.

В-третьих, проведение дискреционной бюджетно-налоговой политики, нацеленной на стимулирование экономического роста зачастую порождает так называемый эффект вытеснения. Суть его состоит в том, что государство, увеличивая денежные расходы, взвинчивает процентные ставки и тем самым вытесняет с финансового рынка частных инвесторов. По этой причине, по мнению некоторых исследователей, проводимая бюджетно-налоговая политика, нацеленная на экономический рост посредством увеличения государственных расходов, не даст желаемых результатов.

Автоматическая бюджетно-налоговая политика (недискреционная) означает достижение некоторой стабилизации экономики посредством автоматического включения инструментов этой политики (автоматических стабилизаторов), действующих в антициклическом направлении, без принятия специальных решений правительством. Для проведения такой политики необходимо наличие в системе средств ее осуществления специальных рычагов, способных включаться автоматически и препятствующих нежелательным циклическим колебаниям экономического роста. Такие рычаги играют роль внутренних стабилизаторов экономики.

NB! Автоматические стабилизаторы — встроенные механизмы бюджетно-налоговой политики, автоматически действующие в антициклическом направлении, поддерживая экономику в нужном состоянии.

К автоматическим стабилизаторам относятся прогрессивная система налогообложения, а также некоторые социальные трансферты, выплата которых не требует принятия специальных решений властей, поскольку она предусмотрена действующим законодательством. В качестве таких трансфертов обычно выступают пособия по безработице и индексация различного рода фиксированных платежей, если ее величина заложена в закон. Действие таких стабилизаторов можно рассмотреть на примере прогрессивной системы налогообложения. Если в стране действует прогрессивная система по налогам на прибыль и другие доходы, то при уменьшении доходов, обусловленных экономическим спадом, налоговые ставки на прибыль и другие виды доходов автоматически уменьшаются. Следовательно, потери предпринимателей и населения будут не так велики, в результате чего спад замедляется.

Автоматически действующая бюджетно-налоговая политика, хотя и лишена недостатков дискреционной политики, по сравне-

нию с ней имеет тот недостаток, что встроенные стабилизаторы не способны полностью скорректировать все нежелательные последствия циклического роста экономики. В частности, по оценкам американских экономистов, в США встроенные стабилизаторы в состоянии уменьшить колебания в производстве национального дохода не более чем на одну треть. Следовательно, только сочетание дискреционной и автоматически действующей политики способно обеспечить ожидаемый эффект от бюджетно-налогового регулирования экономики.

Выводы

- Государственный бюджет — это система денежных отношений между государством и другими экономическими субъектами по поводу перераспределения национального дохода посредством образования и использования денежного фонда для финансового обеспечения задач и функций государства. Он выполняет фискальную, регулирующую и контрольную функции.
- Налоговая система представляет собой совокупность взимаемых в государстве налогов, а также форм и методов их построения. Ее основные цели: фискальная, социальная и регулирующая. Методы налогообложения подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.
- Налоги представляют собой обязательные, установленные законодательно, индивидуально безвозмездные платежи, взимаемые с физических и юридических лиц, и предназначенные для финансового обеспечения задач и функций государства. По методу установления и взимания налоги делятся на прямые и косвенные. По характеру властной компетенции они подразделяются на федеральные, региональные и местные (муниципальные).
- Бюджетно-налоговая политика представляет собой комплекс мер государства по использованию и изменению налоговой системы, а также объема и структуры государственных расходов в целях обеспечения высокой деловой активности. В зависимости от решаемых задач и социально-экономических последствий бюджетно-налоговая политика может быть стимулирующей или сдерживающей. Выбор вида политики зависит от фазы экономического цикла, в которой находится страна.
- В зависимости от способа проведения и степени вмешательства государства в осуществление бюджетно-налоговой политики различают дискреционную и автоматически действующую политику. Автоматически действующая политика прово-

дится с помощью встроенных стабилизаторов, к которым относятся прогрессивная система налогообложения и некоторые виды социальных трансфертов. Каждый из этих видов бюджетно-налоговой политики имеет как достоинства, так и недостатки. Поэтому в процессе бюджетно-налогового регулирования для достижения необходимого результата требуется сочетание обоих видов политики.

Контрольные вопросы

1. Что такое государственный бюджет и какова его структура?
2. Что означает бюджетный дефицит и каковы его причины?
3. Каковы источники финансирования бюджетного дефицита?
4. Что такое государственный долг и каковы его виды?
5. Каковы основные способы урегулирования государственной задолженности?
6. Что такое налог и какие существуют налоговые классификации?
7. Какие налоги обязан платить любой индивид?
8. Какие функции выполняет налоговая система?
9. Назовите и охарактеризуйте методы налогообложения.
10. В чем суть кривой Лаффера?
11. Что такое бюджетно-налоговая политика и каковы ее инструменты?
12. Назовите виды бюджетно-налоговой политики и охарактеризуйте их содержание.

Литература

- Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / Под ред. И. Мысляевой, Н. Кононковой. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 2010.
- Курс экономической теории / Под ред. М. Чепурина, Е. Киселевой. — Киров, 2011.
- Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение в России: Учебник. — М.: Дело, 2004.
- Мэнкью Н. Принципы экономики. — М., 2010.
- Сажина М., Чибриков Г. Экономическая теория. — М., 2011.
- Экономика / Под ред. А. Булатова. 5-е изд. — М., 2010.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

12.1. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

Современная денежно-кредитная система сложилась в результате длительного исторического развития. Первоначально отдельные ростовщики на свой страх и риск ссужали деньги. Постепенно, по мере изменения требований экономического развития, формировались устойчивые связи между финансовым и реальным секторами экономики. К началу XX в. государство стало регулировать деятельность кредитных организаций на постоянной основе, в результате чего оформились базовые элементы современной денежно-кредитной системы.

DEF Денежно-кредитная система – совокупность институтов права и кредита, а также его инфраструктура в виде кредитных учреждений, связанных устойчивыми финансовыми потоками, используемых государством в целях регулирования экономики.

Основная задача денежно-кредитной системы состоит в обеспечении бесперебойного развития экономики, которое в последнее время возможно только в условиях сбалансированного денежного предложения.

Основными функциями денежно-кредитной системы являются:

- обеспечение механизма общественного воспроизводства национальной экономики в условиях экономической глобализации;
- концентрация производства и централизация капитала с целью стимулирования инвестиционных процессов;
- оперативная мобилизация временно свободной ликвидности.

Институциональная структура денежно-кредитной системы представлена на рис. 12.1.



Рис. 12.1. Институциональная структура денежно-кредитной системы

В соответствии с представленной структурой к основным элементам денежно-кредитной системы относятся:

- кредит и отношения, связанные с его предоставлением и погашением;
- банки и другие кредитные организации;
- регулирование, которое может быть прямым в форме правового обеспечения и косвенным в форме денежно-кредитной политики.

Эволюция денежно-кредитной системы характеризуется увеличением количества кредитных организаций и их функций, расширением разнообразия финансовых продуктов и совершенствованием каналов предоставления банковских услуг, что сопровождается большей доступностью и простотой их использования с течением времени. Совершенствование законодательства происходит в направлении защиты эффективной банковской конкуренции и прав потребителей финансовых услуг.

12.2. КРЕДИТ, ПРОЦЕНТ И ОПТИМАЛЬНАЯ СХЕМА ПОГАШЕНИЯ

Кредитные отношения неразрывно связаны с категорией *ссудного капитала*, под которым понимается совокупность денежных и финансовых активов, передаваемых во временное пользование на возвратной основе и за плату в виде процента.

Современный ссудный капитал занимает особое место на финансовом рынке, удовлетворяя потребности государства, юридических и физических лиц в финансовых ресурсах. Он создается специализированными кредитными организациями.

На ранних этапах формирования кредитных отношений основным источником ссудного капитала являлись временно свободные денежные средства и материальные ценности, которые на добровольной, но нерегулярной основе передавались разрознен-

ным непрофессиональным финансовым посредникам, как правило, ростовщикам.

По мере усложнения товарных отношений, появления символических денег и безналичных форм расчетов, опосредованных профессиональными финансовыми посредниками, появляется современный источник ссудного капитала в виде средств, которые собственник промышленного и торгового капитала считает временно свободными. Причинами такого высвобождения является несовпадение времени получения доходов и текущих расходов у предприятий и домохозяйств. Тем самым создаются предпосылки появления кредитного рынка.

DEF

Кредит — это институционально оформленная система экономических отношений по поводу временной смены собственника ценностей на легальных условиях возвратности, срочности, платности, оправданной цели и обеспеченности.

Помимо базовых принципов кредитования — возвратности, срочности, платности — для него характерны требования обеспеченности и объективной цели.

Принцип целевой характеристики предполагает выдачу ссуд под достаточно четко сформулированную и обоснованную цель. Здесь основная идея — это поэтапный контроль над заемщиком использования ссуды и минимизация его риска.

Под обеспеченностью (залогом) ссуд понимают юридически оформленное заемщиком обязательство, гарантирующее возврат долга в полном объеме. К стандартным видам обеспечения заемных средств относятся:

- залоговые обязательства под материальные ценности;
- гарантии и поручительства государства, а также платежеспособных и деликтоспособных юридических и физических лиц;
- ликвидные ценные бумаги.

Однако, исходя из многолетней практики понятно, что ссуды могут предоставляться и без соответствующего обеспечения. В этом случае основанием для принятия решения о предоставлении кредита является достоверная информация о состоянии платежеспособности заемщика и его кредитной истории, что служит основанием дифференцированного подхода к кредитованию различных категорий заемщиков.

НВ! Обширный мировой опыт кредитных отношений демонстрирует индивидуальный подход к каждому заемщику на основе универсального правила кредитования, известного как «Правило 6С»¹. Это формирование персонального кредитного подхода исходя из анализа финансовых параметров потенциального клиента, таких как:

- кредитная история, в том числе с другими кредиторами;
- легальность поданной кредитной заявки;
- наличие устойчивых потоков наличности (амортизация, реализация ликвидных активов и эмиссия долговых ценных бумаг);
- финансовая прочность или возможность реагировать на негативные изменения;
- качество имеющегося капитала для покрытия потенциального долга;
- информация о заемщике, как со стороны третьих лиц, так и приобретаемая у СМИ.

Величина ссудного процента в каждом конкретном случае есть результат взаимодействия базовых параметров. При этом обоснованием взимания платы за заемные средства в виде *процентной ставки* является упущенная прибыль кредитора.

На размер процентной ставки влияют следующие факторы:

- *срок кредита*: ссудный процент тем выше, чем больше срок кредитного договора, поскольку в средне- и долгосрочной перспективе возможна серьезная экономическая волатильность, которая является фактором риска;
- *обеспеченность кредита*: более дешевыми ссудами будут те, которые обеспечены достаточным залогом или гарантийными обязательствами;
- *риски заемщика*: наиболее дорогими являются кредиты на инвестиционные цели и для устранения финансовых проблем;
- *валютная стабильность*: в условиях открытой инфляции цена кредита гарантированно возрастает.

К наиболее ранней *форме* кредитных отношений относится *ростовщичество*. Со времен рабовладения ростовщиками были ме-

¹ Речь идет о шести английских терминах, обозначающих перечень позиций, необходимых для всестороннего кредитного анализа, начинающихся на английскую букву «с»: *Character* (характер), *Capacity* (способность), *Cash* (наличность), *Collateral* (обеспечение), *Conditions* (условия) и *Control* (контроль).

нялы и купцы, которые предоставляли ссуду крестьянам, ремесленникам под очень высокий процент и обязательное материальное обеспечение, во много раз превышавшее размер кредита. Это быстро обогатило ростовщиков, но также быстро возникло и противоречие с возрастающими потребностями бизнеса в больших деньгах. Это способствовало развитию других форм кредита.

Основными формами современных кредитных отношений являются коммерческий и банковский кредиты¹.

Первая форма кредита — *коммерческий кредит*, предоставляемый в виде товара с отсрочкой платежа одним предпринимателем другому, оформленный в виде долгового письменного обязательства, известного как вексель.

Целью применения коммерческого кредита является ускорение реализации продукции и получение заключенной в ней прибыли. Коммерческий кредит выгоднее банковского (процент ниже), но сфера его применения ограничена в силу того что:

- ограничен круг участников: он доступен только тем, кто связан данными коммерческими отношениями;
- размер коммерческого кредита ограничен объемами поставляемого в кредит товара;
- краткосрочный характер не позволяет осуществить стратегические изменения в бизнесе.

Вторая форма кредита — это *банковский кредит*, появление которого привело к значительному расширению кредитных отношений в обществе. Это уже предоставление денежной ссуды во временное пользование заемщику. Целью банковского кредита является получение прибыли финансовой организацией, поэтому процент за предоставление кредита выше, чем в случае коммерческого кредитования. Отличительными чертами банковского кредита являются следующие:

- широкий спектр заемщиков — население, предприниматели, финансовые посредники, государство;
- ликвидная форма;
- разнообразные сроки;
- дифференциация условий процента по кредиту в зависимости от кредитной истории заемщика.

¹ Иногда к третьей форме кредита относят государственный кредит. У государства часто возникает потребность в дополнительных денежных средствах сверх текущих доходов бюджета, и оно берет деньги займы. Основная форма привлечения денежных средств государством — выпуск и размещение на рынке ценных бумаг своих обязательств.

Банковский кредит преодолевает ограниченность коммерческого кредита и позволяет предоставлять широкий ассортимент финансовых услуг на кредитном рынке.

Потребителями финансовых услуг кредитных организаций являются экономические агенты: физические и юридические лица. Основным мотивом получения кредита для фирмы являются создание и развитие бизнеса, а для физического лица — совершение крупных покупок, в том числе инвестиционного характера.

NB! При обращении в банк потенциальному заемщику необходимо придерживаться *правил выбора банка, валюты и условий кредита*.

Так, разумная стратегия заемщика предполагает анализ ситуации по трем направлениям.

Во-первых, выбор кредитной организации. Основное требование, которое должно соблюдаться — это надежность банка, которая может быть отражена в официальных рейтингах, в том числе Банка России, а также являться результатом так называемого «народного рейтинга».

Во-вторых, выбор валюты кредита, которая должна совпадать с основным постоянным источником дохода.

В-третьих, условия погашения кредита, которые включают размер процента, сроки и схему погашения кредита. Важно понимать, что относительно небольшой процент за кредит — это не всегда единственно правильный критерий для принятия финансового решения. Следует понимать, что привлекательный дешевый кредит, как правило, предлагают недобросовестные кредитные организации, которые в лучшем случае не предоставляют адекватной информации в рамках кредитного договора, а в худшем — являются потенциальными банкротами или мошенниками.

В практике потребительского кредитования используется два¹ основных способа погашения кредита — классический (дифференцированный) и аннуитетный. В первом случае выплачиваются проценты, начисленные на остаток тела кредита, что означает уменьшающиеся платежи с каждым месяцем. Во втором случае полная стоимость кредита делится на количество месяцев, и выплаты представляют собой одну и ту же сумму в течение всего

¹ Для кредитования предприятий может использоваться буллитная схема погашения больших по размеру кредитов, которая предполагает, что сначала погашаются только проценты по кредиту, а потом — сам кредит.

срока действия кредитного договора. Причем сначала происходит преимущественная оплата начисленных процентов по кредиту, а сама задолженность, как правило, погашается на последних этапах кредитного договора.

Пример: Двое заемщиков взяли кредиты одной ценности на пять лет в размере 900 000 руб. каждый. Годовая процентная ставка составила 18%. Первый выбрал дифференцированную процентную ставку, второй — аннуитетную. В первые несколько месяцев первый будет платить более чем на 5000 руб. больше второго. Но, к началу третьего года платежи выровняются, а к концу срока выплат плательщик по аннуитетной схеме будет уже переплачивать около 7000 руб. больше того, который рассчитывается по классической схеме. Если подсчитать общую сумму выплат по процентам, то по дифференцированной схеме переплата составит на 60 000 руб. меньше, чем по аннуитетной схеме. При увеличении срока выплат и величины займа разницу между этими схемами ощущается еще острее.

С помощью SWOT-анализа¹ можно сравнить преимущества и недостатки аннуитетной и дифференцированной схемы погашения кредита.

Таблица 12.1. Сравнительный анализ аннуитетной и дифференцированной схем погашения кредита

	Преимущества	Недостатки
Аннуитетная схема	Постоянный размер платежа; Выгодна для небогатых заемщиков, или в случае относительно большой суммы кредита.	Цена кредита выше, чем в дифференцированной схеме; Невозможность досрочного погашения тела кредита.
Дифференцированная схема	Сокращающийся ежемесячный размер платежа, в результате — снижение нагрузки на заемщика; Выгодна планирующим оформить кредит на большую сумму и продолжительный срок; Удобна заемщикам с непостоянным доходом, поскольку допускает возможность досрочного погашения кредита, что сокращает размера переплаты по займу.	Значительный (по сравнению с последующими) размер платежей в первые несколько месяцев погашения кредита. Следует учитывать вносимый аванс и однократную комиссию по кредиту, что усиливает нагрузку на заемщика в первые месяцы действия кредитного договора.

Источник: составлено автором

¹ SWOT-анализ — это анализ сильных и слабых сторон экономического явления, а также его возможностей и угроз.

Рассчитать выплаты по дифференцированной и аннуитетной схемам можно с помощью кредитного калькулятора¹.

12.3. БАНКИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Важным элементом денежно-кредитной системы являются банки и другие финансовые организации, их анализ начнем с рассмотрения *коммерческих банков*, осуществляющих непосредственное кредитование фирм и домохозяйств. Исторически банки возникли как финансовые посредники, ускоряющие товарный обмен. Сегодня перечень их услуг насчитывает свыше 200 видов, как прямых, так и косвенных, что объясняет их значительную роль в экономике. В зависимости от целей, банки могут специализироваться на инвестиционных, инновационных или ипотечных кредитных операциях. В зависимости от зоны ответственности, банки могут обслуживать строительный, аграрный, внешнеэкономический и другие сектора экономики. При этом банки могут работать исключительно с физическими или юридическими лицами, а могут быть представлены и смешанной клиентской базой. На практике коммерческие банки стремятся уйти от специализации и предлагают услуги универсального характера.

DEF

Коммерческий банк – это фирма, легально размещающая денежные средства вкладчиков в виде депозитов и предоставляющая кредиты с целью получения прибыли.

Поскольку основной источник прибыли коммерческого банка — это разница между большими процентами по кредитам и меньшими процентами по вкладам, в их деятельности выделяют основные типы операций: *активные* — по выдаче кредита и *пассивные* — по привлечению депозитов (вкладов).

Другими важными операциями коммерческих банков являются *межбанковское кредитование* и *трансфертное обслуживание* или перевод средств между расчетными счетами юридических и физических лиц.

Также коммерческие банки выполняют операции с иностранной валютой, с ценными бумагами, доверительные (трастовые), комиссионные, по которым приносят банку прибыль.

¹ Режим доступа: <http://www.crediteck.com/calc>

По закону коммерческим банкам нельзя осуществлять небанковские операции и заниматься страховой деятельностью, торговлей и производством.

В процессе планирования своей прибыли коммерческий банк ограничен размером процентных ставок по кредитам в силу комплекса макроэкономических причин, в том числе ориентиров денежно-кредитной политики. В этой связи финансовое руководство банка уделяет особое внимание депозитной политике.



Депозит – это ценности, активы, размещенные в специализированной организации.



Банковский депозит (вклад) – это сумма денег, переданная юридическим или физическим лицом кредитному учреждению с целью получения дохода в виде процентов, являющихся результатом профессиональных финансовых операций с данным вкладом.

Современные коммерческие банки предлагают клиентам разнообразные виды депозитов в зависимости от целей, сроков, валюты и функциональности. Рассмотрим их на примере РФ. Основным критерием выделения депозитов являются *сроки*, а также *условия их реализации*.



Рис. 12.2. Виды банковских депозитов

Вклад до востребования характеризуется тем, что средства по нему банк обязуется вернуть в любое время по первому требованию клиента. Ставка по этому вкладу минимальная (не более 0,1 %), поскольку вклад не принимается на определенный период,

и средства по нему относятся к наиболее рисковому для банка с точки зрения их размещения.

Срочный вклад отличается тем, что средства по такому вкладу размещаются, как правило, на определенный срок, прописанный в договоре — на три, шесть, двенадцать месяцев. Для получения полной процентной ставки с такого вклада нельзя снимать деньги до окончания срока действия кредитного договора. В противном случае банк вернет вклад с минимальным процентом.

Срочные депозиты в зависимости от назначения и банковских требований могут быть разными, среди них выделяют следующие виды: *сберегательный, накопительный и расчетный*.

- **Сберегательный депозит** не предполагает операции пополнения счета и частичного снятия денег, что позволяет этим депозитам иметь самые высокие процентные ставки.
- **Накопительный депозит** предполагает пополнение счета в течение действия договора и предназначен для формирования крупной суммы.
- **Расчетный или универсальный депозит** позволяет совершать приходно-расходные операции, сохраняя контроль за своей ликвидностью и управляя своими накоплениями.

Депозиты физических лиц в РФ защищены системой страхования вкладов¹.

В настоящее время физическое лицо как потребитель банковских услуг может удовлетворить практически любой запрос по поводу вида и условий депозита².

Вклады юридических лиц в РФ не подпадают под действие системы страхования вкладов, и вернуть средства в пределах суммы

¹ Система страхования вкладов существует более чем в 100 странах и позволяет частным вкладчикам получить денежные средства при отзыве лицензии или банкротстве кредитной организации. Для этого в нашей стране банки уплачивают страховые взносы за привлекаемые вклады в специализированный фонд, что позволяет гарантировать физическим лицам сохранность их средств в размере до 1 млн 400 тыс. руб. согласно ФЗ-177 от 23 декабря 2003 г. «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Для осуществления функций по обязательному страхованию вкладов была создана специальная госкорпорация — Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

² Банки разрабатывают специальные продукты для пенсионеров, студентов, а также банковские продукты, предлагаемые для детей: открыть такой вклад может не только родитель, но и другой родственник, а получателем ребенок становится по достижении указанного в договоре возраста.

страхового возмещения, в случае отзыва лицензии у банка, смогут только индивидуальные предприниматели. Следует отметить, что в РФ у юридических лиц нет возможности досрочного изъятия денежных средств со своего депозита.

Банковские депозиты могут быть индексируемыми, когда условия по данным вкладам предполагают привязку к какому-нибудь устойчивому активу или финансовому показателю. Как правило, депозиты индексируются по отношению к инфляции или ключевой ставке.

В зависимости от номинальной валюты, в РФ допустимы рублевые и валютные вклады, чаще всего в долларах США или евро, также бывают мультивалютные вклады.

NB!

Современные банки появились благодаря опыту ювелиров, которые исторически имели лучшие хранилища для драгоценностей и брали их на хранение под долговые расписки. Так возникли первые кредитные деньги. Если финансовый посредник не выдает кредит под полученные ценности и хранит их в виде резервов, такая ситуация называется полным (100%) резервированием. Применительно к банку это означает, что в банк на депозит поступила сумма 1000 руб., у банка возникло обязательство (пассив) в размере 1000 руб., и его резервы (активы) тоже равны 1000 руб.

Деятельность коммерческого банка характеризуют два важнейших показателя — платежеспособность и ликвидность.

В ситуации 100 %-го резервирования банк находится в состоянии полной платежеспособности и ликвидности. Под *платежеспособностью банка* понимается такое его финансовое состояние, когда величина его активов равна задолженности, и банк в состоянии вернуть всем вкладчикам по первому требованию их вклады. *Ликвидность банка* означает способность вернуть вклады неограниченному числу клиентов в виде наличных денег.

Однако система полного резервирования невозможна на практике, поскольку банк не только заведомо лишает себя прибыли, но и не может оплатить общие (сумма постоянных и переменных) издержки. Следовательно, платежеспособность, как и ликвидность банка, находится в обратной зависимости от его прибыльности. Поэтому, в целях получения прибыли банки заменили систему полного резервирования на систему частичного резервирования. В XIX в. введено понятие *нормы банковского резервирова-*

ния¹ как доли вкладов, которую нельзя выдавать в кредит, чтобы не обанкротиться. Норма банковского резервирования находится по формуле:

$$rr = \frac{R}{D},$$

где: R — доля банковских резервов, D — общая величина депозитов банка.

В начале XX в., в период усложнения финансовых отношений, контроль над финансовыми показателями коммерческих банков переходит к институту центрального банка, и вводится показатель «норма обязательных резервов» (норма резервных требований, или discount rate), вместо прежней нормы резервирования.



Норма обязательных резервов — это законодательно установленный процент от суммы депозитов, денежный эквивалент которого все частные банки передают центральному банку на хранение в виде беспроцентного вклада.

Центральный банк призван обеспечивать денежное предложение в экономике страны в достаточном объеме. Для этого он организует все необходимые условия, чтобы коммерческие банки эффективно создавали деньги. В литературе этот процесс создания денег получил название *кредитного расширения* (кредитная мультипликация). Кредитное расширение происходит в случае, когда увеличивается объем и сроки выданных кредитов. Если же наблюдается уменьшение величины депозитов в банках, то такой процесс свидетельствует о *кредитном сжатии*.

Процесс депозитного расширения математически может быть представлен в следующем виде:

$$M = D \frac{1}{1 - (1 - rr)} = D \frac{1}{rr},$$

где: M — денежная масса; $1/rr$ — банковский мультипликатор; D — величина депозитов.

¹ В то время норма резервирования была высокой по сегодняшним меркам (как правило 20%) и определялась опытным путем многочисленных неудач и банкротств.

Важно понимать, что банковский мультипликатор усиливает любые процессы: денежная масса будет увеличиваться с поправкой на денежный мультипликатор, если экономические агенты увеличивают сумму депозитов, с одной стороны, и сокращаться с этим же множителем, если деньги будут уходить из банковской сферы. Резкое изменение объема денежной массы и кредитных возможностей коммерческих банков есть результат волатильности значений нормы обязательных резервов.

В качестве важнейшего финансового посредника коммерческие банки являются эмитентами кредитных денег. Помимо этого, в соответствии с законодательством¹ другими экономическими функциями коммерческих банков являются:

- создание банковского капитала за счет мобилизация временно свободных денежных средств вкладчиков;
- кредитование основных экономических агентов — населения, предприятий и государства;
- осуществление расчетов и платежей;
- предоставление финансовой и аналитической информации.

Существуют условия, выполнение которых дает возможность увеличить предложение денег.

Во-первых, отсутствие избыточных резервов. Такая ситуация будет означать, что банки полностью используют свои кредитные возможности.

Во-вторых, наличие макроэкономических условий, при которых экономические агенты, получившие кредиты, возвращают ликвидность в национальную банковскую систему, например, открывая депозит или расчетный счет, таким образом формируя благоприятный инвестиционный климат.

Рассмотрим деятельность *центрального банка*, отвечающего за эффективность банковской системы и создание привлекательной инвестиционной позиции страны на примере РФ. Институт центрального банка формируется на протяжении XVIII–XIX вв.²

¹ Функции коммерческих банков определены Федеральным законом от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (с изменениями от 31 июля 1998 г., 5, 8 июля 1999 г.)

² История института центрального банка начинается с Банка Англии, который был учрежден в 1694 г. Некоторые центральные банки сразу получили статус государственных: Немецкий федеральный банк, Резервный банк Австралии. Другие были национализированы после Второй мировой войны: Банк Франции, Банк Англии, Банк Японии, Банк Канады, Банк Нидерландов. Существуют центральные банки, находящиеся

и постепенно приобретает монопольное право эмиссии банкнот установленного государственного образца.

Центральный банк Российской Федерации (Банк России) учрежден в 1990 г. на базе республиканского Госбанка СССР. Свои функции в соответствии с законодательством¹ Банк России, или Центральный Банк Российской Федерации (ЦБ), осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов федерации и органов местного самоуправления.

Зона ответственности ЦБ весьма обширна и представляет собой набор определенных функций — то есть задач, необходимых для выполнения, с одной стороны, и возможностей — с другой. Он выполняет следующие функции:

- *финансирование экономической деятельности правительства*, а также обслуживание бюджетов всех уровней;
- *эмиссия наличных денег* и контроль над их обращением²;
- *установление правил расчетов* в РФ, в том числе взаимных расчетов в виде клиринга³, а также правил проведения банковских операций, бухучета и отчетности;
- *функционирование в роли «банка банков»*: все коммерческие банки обязаны хранить на его счетах свои обязательные резервы⁴;

в государственно-частной собственности, например, Федеральная резервная система США, возникшая в 1913 году.

¹ Конституция Российской Федерации (ст. 75), Закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ст. 22)

² Денежный агрегат M_0 в виде банкнот и монет является обязательствами, т.е. пассивами Банка России, что обеспечивает ему постоянную ликвидность.

³ *Клиринг* — ликвидация взаимных требований путем их взаимозачета. Является эффективным средством оптимизации хозяйственной деятельности. Клиринг бывает «локальный» или хозяйственный как система взаиморасчетов между организациями с использованием собственных схем зачета, как правило, с помощью векселей. Банковский клиринг — это разработанные банками, иногда с участием Центрального банка РФ, схемы оптимизации расчетов на основе денежных платежных инструментов; осуществляется специально лицензированными финансовыми посредниками — клиринговыми учреждениями.

⁴ Контроль со стороны ЦБ за обязательными резервами коммерческих банков позволяет влиять на состояние их платежеспособности и ликвидности, а также координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность — счета коммерческих банков являются обязательствами, т.е. пассивами центрального банка и активами самих коммерческих банков.

- хранение и управление высоколиквидными финансовыми активами, балансируя между задачами их сохранности и доходности (наряду с Министерством финансов РФ);
- осуществление банковских расчетных операций с контрагентами двух категорий: во-первых, с российскими и иностранными кредитными организациями, во-вторых, с органами государственной власти и местного самоуправления, выступая банком для госструктур.

В соответствии с Федеральным законом от 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», финансовый мегарегулятор в своих отношениях с кредитными организациями имеет право осуществлять комплекс действий, в том числе: предоставлять краткосрочные кредиты, а также поручительства и гарантии, открывать счета в российских и иностранных кредитных организациях на территории как РФ, так и иностранных государств и др.

Банк России не имеет права: выдавать кредиты физическим лицам и осуществлять банковские операции с некредитными организациями; осуществлять сделки с собственностью кредитных организаций; заниматься торговлей и производством. Также Банк России не может кредитовать Правительство РФ в целях погашения дефицита государственного бюджета, и покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении.

12.4. ТИПЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Денежно-кредитная (монетарная) политика — совокупность мер, направленных на регулирование предложения денег и контроль инфляции в экономике страны. Монетарная политика в условиях современной смешанной экономики носит индикативный характер и ее проводником является ЦБ.

Инструменты, позволяющие центральному банку проводить денежно-кредитную политику, сводятся к трем основным направлениям:

- регулированию нормы обязательных резервов;
- регулированию учетной ставки процента;
- покупке и продаже государственных ценных бумаг (операции на открытом рынке).

Особенностью российской практики является использование такого инструмента из арсенала монетарной политики как ломбардный список. Это список государственных ценных бумаг, принимаемых Банком России в качестве залога при предоставлении

ломбардного кредита¹. Как правило, коммерческие банки обращаются в ЦБ за получением такого кредита, когда они испытывают временные финансовые затруднения, но не заинтересованы в продаже своих долевого и долговых ценных бумаг на бирже.

Воздействие на важнейший показатель монетарного регулирования — *норму обязательных резервов* — позволяет производить коррекцию предложения денег в экономике. Нормы обязательных резервов устанавливаются для разных депозитов в зависимости от степени их ликвидности: депозиты до востребования подпадают под более высокую норму по сравнению со срочными, в том числе сберегательными депозитами².

Нормы обязательных резервных требований неодинаковы в разных странах³. Для России характерно относительно невысокое значение данного показателя: от 5 до 7% в зависимости от валюты кредита⁴.

Если ЦБ понижает это требование, то предложение денег в экономике увеличивается. Поскольку увеличиваются резервы и, как следствие, кредитные возможности коммерческих банков, то растет и объем денег, который они могут выдавать в кредит. Также норма обязательных резервов изменяет и величину банковского мультипликатора, который является ее обратной величиной:

$$mult_{\text{банк}} = \frac{1}{rr} ,$$

где: rr — норма обязательных резервов.

Пример: снижение нормы обязательных резервов с 8% (1/0,08) до 5% увеличит величину банковского мультипликатора с 12,5 (1/0,08) до 20 (1/0,05).

Приведенный пример показывает, что экономика чувствительна даже к незначительным изменениям данного показателя, поэтому

¹ <http://www.cbr.ru>

² <https://www.cbr.ru>

³ Наиболее высокий уровень нормы обязательных резервных требований в Италии (25%) и Испании (17%). В условиях высокой инфляции в Южной Корее в отдельные периоды нормы минимальных требований на прирост банковских депозитов повышались до 100%. В Японии, напротив, норма минимальных резервов в последние годы составляет 2,5%. Банк Англии, который практически не использует данный инструмент денежно-кредитной политики, устанавливает норму на уровне 0,45% объема обязательств коммерческих банков.

⁴ <http://base.garant.ru>

в целях достижения стабильности в банковском секторе этот инструмент нечасто используется в экономически успешных странах.

Регулирование учетной ставки процента является вторым базовым инструментом монетарной политики и представляет собой «цену кредита» центрального банка, к которому коммерческие банки прибегают в случае крайней необходимости.

NB! В РФ учетная ставка называется ставкой рефинансирования и с 2014 г. заменена ключевой ставкой в качестве базового индикатора монетарной политики, а с 2016 г. их значения сравнялись.

DEF Ставка рефинансирования – это ставка среднесрочного кредита, который коммерческие банки берут у мегарегулятора; в РФ она является базой для расчета пеней и штрафов в отношении физических и юридических лиц.

DEF Ключевая ставка – это ставка, краткосрочного кредита (до одной недели), который коммерческие банки берут у мегарегулятора. Ее стоит понимать как некую «оптовую цену», по которой коммерческие банки приобретают кредиты у ЦБ.

Учетная ставка является для коммерческих банков статьей расходов, прямо влияющей на величину их резервов. При этом изменение учетной ставки не относится к гибким и оперативным инструментам денежно-кредитной политики.

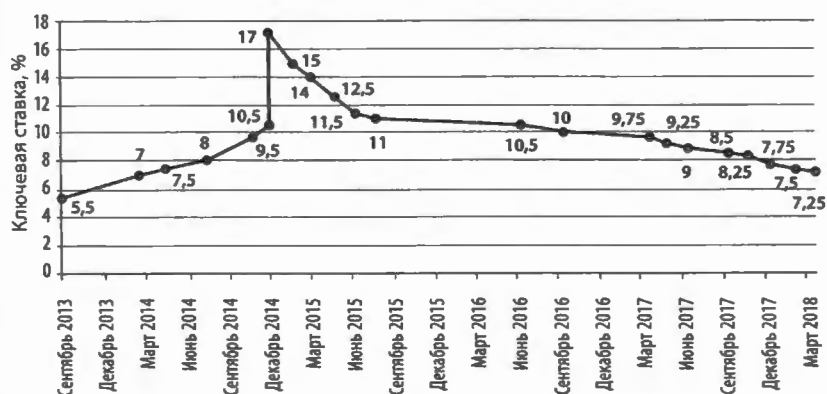


Рис.12.3. Динамика ключевой ставки в РФ в 2013–2018 гг.¹

¹ Режим доступа: <https://www.cbr.ru>.

Предстоящее изменение учетной ставки является информационным сигналом о намерениях ЦБ проводить сдерживающую политику для сокращения инфляции (повышение учетной ставки) или стимулирующую монетарную политику (снижение учетной ставки). Экономика быстро реагирует увеличением или сжатием денежной массы и деньги становятся более дешевыми или дорогими¹.

Операции на открытом рынке являются наиболее оперативным инструментом денежно-кредитной политики и приводят к увеличению или уменьшению предложения денег за счет продажи или купли мегарегулятором определенного объема государственных ценных бумаг. Эта специфическая торговля в основном казначейскими векселями и краткосрочными государственными облигациями осуществляется с коммерческими банками, юридическими и физическими лицами исключительно на вторичных рынках².

В самом общем виде задача монетарного регулирования состоит в стимулировании активности основных экономических агентов (не ограничивая свободу их выбора) в направлении достижения целей государственной экономической политики.

Выбор конечных или стратегических целей монетарной политики связан с общими целями экономической политики, такими как экономический рост, достижение финансовой стабильности за счет устойчивого платежного баланса и обеспечение эффективной занятости. Монетарная политика должна реализовываться в соответствии с фискальной, валютной, внешнеторговой, структурной, промышленной политикой и другими видами государственного воздействия на экономику.

NB! Банк России проводит монетарную политику с целью обеспечения ценовой стабильности, то есть стабильно низкой инфляции. Эта политика кратко называется «таргетирование инфляции». С учетом особенностей российской экономики установлена цель — инфляция вблизи 4 % постоянно³.

¹ В декабре 2014 г. Швейцария понизила значение ключевой ставки до -0,25% для предотвращения спекулятивных явлений в экономике страны.

² Деятельность ЦБ на первичных рынках ценных бумаг в большинстве стран, как правило, запрещена законом.

³ Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

Как и в случае с бюджетно-налоговой, возможна дискреционная и недискреционная версия монетарной политики.

Дискреционная монетарная политика влияет на деловую активность в зависимости от конъюнктуры рынка или фазы экономического цикла. Она может быть стимулирующей и сдерживающей. *Стимулирующая политика «дешевых» денег* актуальна на стадии депрессии или спада и осуществляется для оживления экономики на фоне борьбы с безработицей. Ее смысл состоит в увеличении денежного предложения, для чего ЦБ снижает норму обязательных резервов и учетной ставки процента, а также покупает государственные ценные бумаги у коммерческих банков. *Сдерживающая монетарная политика «дорогих» денег* необходима в период бума и имеет цель снизить деловую активность («остудить» экономику) на фоне борьбы с инфляцией. Для этого ЦБ необходимо обеспечить уменьшение денежного предложения, что достигается за счет повышения нормы обязательных резервов и учетной ставки процента и активной продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке (коммерческим банкам).

Недискреционная или автоматическая монетарная политика — это политика по правилам, то есть следование монетарному правилу Фридмена. Согласно этому правилу, темп роста денежной массы должен быть пропорционален темпу роста реального ВВП. По мнению представителей монетаризма, колебания делового предложения в ответ на меры ЦБ, то есть дискреционные мероприятия лишь усиливают циклические колебания. Поэтому в качестве нивелирования этих воздействий, основатель монетаризма М. Фридмен боролся за законодательное закрепление постоянного увеличения денежной массы в пределах 5% в год. Но выполнение данного требования не позволяет проводить краткосрочную автономную денежно-кредитную политику, поэтому оно никогда не имело силы закона. Однако некоторые западные страны в середине 1970-х гг. стали применять инструмент денежного таргетирования¹ и устанавливать верхний и нижний пределы денежной массы, что можно считать определенным компромиссом между дискреционным и автоматическим регулированием.

¹ От англ. target — цель. Таргетирование означает установление целевых ориентиров и их контроль.

Выводы

- Задача денежно-кредитной системы состоит в обеспечении бесперебойного развития экономики, которое возможно только в условиях сбалансированного денежного предложения.
- Основные принципы кредитования — возвратность, срочность, платность, обеспеченность ссуды, целевое назначение.
- Кредитование экономических агентов (фирм и домохозяйств) осуществляют коммерческие банки.
- Платежеспособность и ликвидность коммерческого банка находятся в обратной зависимости от его прибыльности. Последняя складывается из результативности основных его активных и пассивных операций.
- Центральный банк регулирует деятельность коммерческих банков. Он контролирует предложение денег в экономике и оказывает влияние на их создание коммерческими банками. В случае поступления денег в банковскую сферу (на депозиты) происходит кредитное расширение, а в случае уменьшения депозитов происходит кредитное сжатие.
- Главной задачей центрального банка как финансового мегарегулятора является проведение монетарной политики, направленной на создание необходимого объема денег для сбалансированного развития экономики. В зависимости от стадии экономического цикла и задач экономического развития он проводит стимулирующую или сдерживающую монетарную политику.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные элементы денежно-кредитной системы.
2. В чем состоит экономическая суть ссудного процента?
3. От каких факторов зависит размер ссудного процента?
4. Что такое кредит? Назовите основные виды кредита.
5. Охарактеризуйте основные виды банковских депозитов.
6. Что такое аннуитетная и дифференцированная схема погашения кредита?
7. Кто осуществляет монетарную политику?
8. Назовите функции центрального банка.
9. Назовите основные инструменты денежно-кредитной политики.
10. Что такое «монетарное правило»?

Литература

- Мировая финансовая система после кризиса. Оценки и прогнозы / Отв. ред. В. Р. Евстигнеев. — М.: Маросейка, 2009.
- Розанова Н. М. Монетарная экономика. Теория денег и кредита: в 2 т. Т. 2. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
- Тобин Дж. Денежная политика и экономическая рост / Пер. с англ. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
- Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика. / Под. ред. Я. М. Миркина. — М.: Магистр, 2015.

СОЦИАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

13.1. ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ

Государственное воздействие на экономику всегда оправдывалось идеей социальной справедливости. Поскольку рыночный механизм этой идеей не озадачивается, социальная функция государства придает ему высокую значимость, особенно в периоды нестабильности экономического развития и кризисов, усугубляющих социальное неравенство и обостряющих незащищенность агентов с низкими доходами.

Именно благодаря деятельности государства во многих странах мира введены пенсии по старости, узаконены права работников на коллективный договор и профсоюз, минимальный размер оплаты труда, оплачиваемый отпуск, в том числе по уходу за ребенком, а также — на минимально гарантированный объем услуг образования и здравоохранения. В настоящее время социальная составляющая вошла в комплекс мер экономической политики любого государства. Проводимые правительством социальные мероприятия оказывают, безусловно, положительный эффект не только на наемных работников, но и на их работодателей. Совокупность мер правительства в социальной сфере принято называть социальной политикой государства.

DEF

Социальная политика — совокупность мер правительства в сфере социального развития и социального обеспечения.

Активная и последовательная социальная политика государства свидетельствует о социальной ориентированности национальной экономики, обладающей повышенным потенциалом за счет целенаправленного формирования среды для воспроизводства физически здоровых, интеллектуально развитых и предприимчивых людей, способных обеспечить высокую культуру общественных отношений, предлагая на рынке труда значительно более ценный ресурс. Социальная политика направлена на преодоление неравенства в

распределении доходов в обществе, обеспечение занятости населения; комплексную защиту наемного работника в трудоспособном возрасте и в старости; увеличение продолжительности жизни и продление периода активной трудоспособности; поддержание гарантированного уровня минимального дохода; улучшение физического здоровья и повышение общей культуры населения; удовлетворение основных материальных и духовных потребностей человека.

Следует заметить, что государственное регулирование не ограничивается проведением социальной политики и подразумевает вмешательство государства в экономику по разным направлениям, главными из которых являются налогово-бюджетное и денежно-кредитное регулирование. При этом любое вмешательство государства в экономику прямо или косвенно затрагивает как экономических агентов в отдельности, так и общество в целом, что и позволяет говорить о социальных эффектах государственного регулирования.

Под социальными эффектами государственного регулирования следует понимать последствия вмешательства государства в работу рыночного механизма, в результате которого экономические агенты (фирмы и домохозяйства) становятся более или менее защищенными в условиях агрессивной и непредсказуемой рыночной среды.

DEF

Социальные эффекты – это положительные или отрицательные экстерналии в результате регулирующего воздействия государства, которые ощущают экономические агенты в виде изменения их экономического и финансового положения.

Социальные эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными. Если правительство принимает решение о снижении налоговой нагрузки, создает рабочие места, повышает заработную плату, обеспечивает приемлемый уровень пенсии, создает условия для снижения затрат населения в связи с образованием и медицинским обслуживанием, то население ощущает положительный эффект от изменений, который в конечном итоге выражается в стабильности их экономического и финансового положения. Напротив, если правительство усиливает налоговое бремя, закрывает предприятия, проводит сокращение кадров в государственных учреждениях и компаниях, создает новые препятствия для бизнеса, не индексирует заработную плату и т.п., то население

ощущает отрицательный эффект от изменений, сталкиваясь с негативными результатами государственного регулирования.

Социальные эффекты на уровне индивида (в узком смысле) проявляются в реальном денежном выражении в виде изменения условий труда и заработной платы, а также — в виде снижения расходов на образование и медицинское обслуживание. На уровне общества социальные эффекты (в широком смысле) не всегда проявляются в денежном выражении, поскольку характеризуют формирование общей социокультурной среды, создающей основу для позитивного настроения экономических агентов и положительно влияющей на динамику макроэкономических показателей. Основными результатами положительных социальных эффектов являются повышение уровня и качества жизни.

Уровень жизни в соответствии с рекомендациями ООН, определяется на основе анализа динамики и абсолютных значений базовых параметров функционирования индивида или домашнего хозяйства. К ним относятся: структура и объем потребляемых продуктов питания в соответствии с локальными традициями; возрастно-половые характеристики состояния здоровья; средний уровень образования; обеспечение рабочими местами в соответствии с квалификационной принадлежностью и условия труда; качество и срок эксплуатации жилищного фонда; доступность социального обеспечения; соблюдение конституционных прав человека и др. Уровень жизни как экономический параметр показывает развитие и степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей в данном обществе. Рост уровня жизни отражает наращивание товарного потребления и предполагает создание условий для улучшения качества жизни.

Понятие *качества жизни* включает в себя социальные результаты экономического и политического развития страны и способность человека воспользоваться этими достижениями. Основные показатели качества жизни — это средняя продолжительность жизни, уровень заболеваемости и детской смертности, а также экологическая и продовольственная чистота и безопасность¹.

Важнейшими индикаторами, характеризующими достойное качество жизни людей в той или иной стране, являются демографиче-

¹ Некоторые страны демонстрируют весьма противоречивые достижения — рост уровня жизни без улучшения ее качества — так называемый «парадокс Истерлина». Яркими примерами является грандиозное жилищное строительство и отсутствие транспортной, социальной, товарной инфраструктуры, или рост числа продаж легковых автомобилей и транспортный коллапс.

ская стабильность и социальное спокойствие. Поэтому на практике качество жизни во многом зависит от деятельности государства в следующих направлениях:

- преодолении социального неравенства;
- борьбе с бедностью;
- социальном страховании;
- пенсионном обеспечении;
- медицинском страховании;
- защите прав производителя и потребителя.

Оценку качества жизни проводят разные структуры: ЮНЕСКО, Всемирная организация здравоохранения, Всемирный банк, ряд популярных СМИ и научных изданий.

13.2. ПРЕОДОЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

В основе решения проблемы преодоления социального неравенства лежит концепция «социального государства». Ее суть заключается в перераспределении материальных благ и доходов экономических агентов в соответствии с принципами социальной справедливости. Как правило, это достигается государством на основе инструментов бюджетно-налогового регулирования. При этом главной целью являются достижение всеми гражданами высокого уровня жизни и сглаживание социального неравенства.

Впервые понятие «социальное государство» ввел в научный оборот немецкий философ Лоренц фон Штейн в 1850 г., пытаясь сочетать национальную идею с идеей адаптации к социальным вызовам эпохи. Его предложения были реализованы в социальных реформах канцлера Германии Отто фон Бисмарка, который ввел практику государственного страхования рабочих от несчастных случаев на рабочем месте, финансирование медицинской помощи и выплату пенсий. Постепенно социальное страхование стало вводиться и в других европейских странах. В США, например, меры по обеспечению социальной защиты начали предприниматься в 1930-х гг. в связи с «Новым курсом» выхода из Великой депрессии Ф. Рузвельта. Государство стало гарантировать минимальный уровень социальной защиты, работодатели обязывались обеспечивать страхование рабочих, а наемные работники отвечали уже за дополнительное личное страхование.

Во многих странах под влиянием успехов стран социалистического лагеря идеи «социального государства» были популярны вплоть до 1970-х гг., пока социально ориентированная политика не привела к раздуванию государственных расходов и к дефициту

государственного бюджета. В 2013 г. король Нидерландов заявил о формальном завершении «эпохи социального государства» и переходе к «обществу активного участия» (participation society), предполагающему сокращение социальных расходов государства и перенос их на бизнес и население.

В настоящее время независимо от уровня экономического развития в любом государстве имеет место социальное расслоение. Оно представлено большими группами людей с непримиримыми противоречиями. В период расцвета индустриального общества подобных социальных групп (страт) стало больше, при этом их численность и острота социального противостояния уменьшились. Основными критериями принадлежности к той или иной страте являются: обладание определенным объемом доходов, уровень власти и престиж социального положения.

В период стремительной формализации хозяйственных отношений, массовой цифровизации экономики и наступления эры роботизации исследователи опасаются, что социальное расслоение принципиально изменится. Основными слоями общества могут стать две группы населения: 1) группа людей, имеющих работу, и 2) группа людей, не имеющих шансов найти работу. Индивиды второй группы будут отнесены к армии институционального населения, находящегося на постоянном попечении правительства. Понятно, что главной задачей государства в новой реальности являются предупреждение и сглаживание подобных диспропорций.

Для определения масштабов неравенства существует набор показателей, позволяющих анализировать степень социальной стабильности и определять допустимые границы социального расслоения. Основными из них являются:

- модальный доход — размер дохода, который имеет наибольшее распространение в обществе;
- медианный доход — срединный размер дохода, выше и ниже которого получает доходы одинаковое количество работников;
- децильный коэффициент расслоения — коэффициент, который показывает во сколько раз богаче самый бедный человек из когорты самых обеспеченных 10% населения, чем самый богатый из когорты самых бедных 10% населения.
- индекс Джини — коэффициент, отражающий степень концентрации доходов, изменяясь от 0 (полное равенство) до 1 (абсолютное неравенство)¹.

¹ Иногда используется индекс Джини, представляющий собой коэффициент Джини, умноженный на 100%.

В развитых странах коэффициент Джини находится в диапазоне 0,250–0,350, в Латинской Америке и бывших социалистических странах значения коэффициента превышают 0,450. Примечательно, что в СССР в 1991 г. коэффициент Джини был равен 0,260, а в 1993 г. в РФ — уже 0,496¹.

NB! В 2017 г., согласно данным «Мониторинга экономической ситуации в России», проведенном в РАНХиГС², коэффициент Джини снова увеличился и достиг значения 0,400. По мнению экспертов, рост этого показателя во многом обусловлен увеличением доходов наиболее обеспеченной группы населения.

Именно увеличивающийся разрыв в доходах между бедными и богатыми слоями населения РФ является объяснением сокращения объемов розничных продаж в 2017 г., несмотря на статистический рост реальных доходов в стране.

13.3. БОРЬБА С БЕДНОСТЬЮ

Закономерным результатом социального расслоения населения является увеличение числа людей, живущих за чертой бедности — то есть людей, доходы которых оказываются ниже прожиточного минимума³. Проблема бедности имеет особое значение, так как помимо социально-этической составляющей государство призвано осуществлять социальные трансферты (пенсии, пособия и т. п.) в соответствии с проводимой в стране социальной политикой. В передовых странах, как правило, инструментами осуществления такой политики являются прогрессивное налогообложение и социальные выплаты.

DEF Социальные трансферты – это меры по оказанию безвозмездной помощи малоимущим гражданам как в денежной, так и в натуральной форме.

¹ Государственное регулирование экономики: Учебное пособие. М.: Изд. Моск. ун-та, 2010. С. 235.

² <http://www.ranepa.ru>

³ В РФ в кризисный 2008 г. количество людей, живущих за чертой бедности, приблизилось к 13,4% от общей численности населения и составило 19 млн. чел. К 2017 г. этот показатель увеличился и составил уже 15,7% (22,7 млн. чел.). <https://www.rbc.ru>

Следует отметить, что бедность — понятие относительное для разных стран, характеризующихся несхожими культурно-историческими и социально-экономическими условиями¹. В соответствии с общим европейским подходом бедностью считается ситуация, когда доход обеспечивает индивиду только прожиточный минимум. Кроме того, независимо от обладания активами и собственности бедными будут считаться семьи, которые вынуждены тратить более половины совокупного дохода на продукты питания, а остальную часть дохода расходовать на непродовольственные блага, оплату услуг ЖКХ, транспорта, связи, налоги и др. обязательные платежи.

Для России задача сокращения бедности также является актуальной. Правительством поставлена цель сокращения бедности в два раза, однако нельзя пока сказать, что предложены действенные программы защиты населения от бедности. К нерешенным проблемам в этой сфере относятся следующие:

- отсутствие контроля доходов при назначении пособий;
- отсутствие преимуществ у бедных в получении пособий;
- отсутствие контроля адресного получения пособий.

В результате проблема бедности не решается эффективно. Государство исходит из того, что бедные — это слой населения, доходы которого оказываются ниже регионального прожиточного минимума. Для преодоления этой ситуации приняты три государственных программы: жилищные субсидии; детские пособия, назначаемые регионами самостоятельно²; доплаты получателям пенсий.

13.4. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Идеальной моделью организации производства и распределения экономических благ можно считать ситуацию добровольной

¹ В мировой практике применяются три разные оценки бедности — относительная, абсолютная, субъективная. В соответствии с понятием абсолютной бедности в Германии, например, граждане, имеющие годовой доход менее 8 600 евро считаются бедными, и их доход не облагается налогом. <http://www.investingberlin.com>

² Суммируя оценки бедности по трем указанным методикам, в РФ порядка 60% населения относится к категории бедных. При этом 4,9 млн чел. имеют доход меньше минимальной зарплаты (МРОТ) в месяц. В Москве с 1 июня 2017 г. базовое ежемесячное пособие на ребенка из малообеспеченной семьи составляет 2000 руб. в месяц; в Москве проживает 2 млн несовершеннолетних детей, из которых 265 тыс. — в малообеспеченных семьях // источник: www.garant.ru

социальной ответственности перед наемными рабочими, со стороны как бизнеса, так и государства. Но на практике идея социального партнерства, предполагающая защиту интересов наемного персонала, остается недостижимой. В подавляющем большинстве стран наиболее приемлемой формой социальной защиты персонала и помощи работникам, оказавшимся в тяжелом материальном положении, является система социального страхования.

DEF Социальное страхование – это система защиты граждан от ряда рисков, связанных с временной или постоянной потерей доходов в случае утраты работы или трудоспособности по здоровью, старости или в ситуации рождения ребенка.

Система социального страхования финансируется из особых фондов, которые образуются за счет обязательных взносов предприятий, учреждений, организаций и дотаций из государственного бюджета. Эти фонды являются источниками выплат по материальному обеспечению занятых граждан, попавших в затруднительное финансовое положение.

NB! Система социального страхования охватывает следующие категории граждан:

- официально признанных безработными;
- пострадавших на рабочем месте (травма или профессиональное заболевание);
- находящихся в декретном отпуске;
- потерявших единственного кормильца;
- признанных социально уязвимыми по старости.

Систему социального страхования рассмотрим на примере РФ. Отношения в рамках системы социального страхования регулируются на основе федерального законодательства¹. Социальное страхование бывает двух видов: обязательное и добровольное.

Обязательное социальное страхование является инструментом государства, призванным обеспечить приемлемое финансовое положение граждан в связи с потерей доходов. Оно делится на общее и профессиональное. Застрахованными по общей схеме в рамках

¹ ФЗ РФ от 16 июля 1999 года № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования».

системы обязательного социального страхования считаются лица, работающие на основе *трудового договора*¹. Ожидаемый в определенной степени риск, травматизм в силу работы в опасных, непредсказуемых или заведомо неблагоприятных условиях является основанием для применения схемы профессионального страхования. Речь идет о таких профессиях как шахтеры, спасатели, врачи, спортсмены.

В РФ действуют три федеральных внебюджетных фонда, за счет которых осуществляются выплаты в рамках системы обязательного социального страхования:

- Фонд социального страхования²;
- Пенсионный фонд;
- Фонд обязательного медицинского страхования³.

Добровольное социальное страхование является рыночным инструментом, призванным обеспечивать устойчивое финансовое положение граждан на добровольной основе как дополнение к базовым социальным выплатам из государственных внебюджетных фондов. Являясь особым видом предпринимательской деятельности, этот бизнес подлежит законодательному регулированию о некоммерческих организациях. Источниками доходов негосударственных фондов социального страхования являются взносы работодателей и граждан, консалтинг и другие рыночные операции. Объектами договоров добровольного (по сути накопительного) страхования являются интересы, связанные с трудоспособностью, здоровьем, пенсионным обеспечением и жизнью.

Социальная страховая поддержка в РФ выражается в виде государственных (трудовых) и негосударственных пенсий и государственных пособий.

DEF

Трудовая пенсия – ежемесячные денежные выплаты, компенсирующие гражданам заработную плату как основной источник дохода, которого они лишились в силу ухода с работы в связи с наступившим пенсионным возрастом, а также фактом инвалидности или нетрудоспособности.

¹ Трудовой договор — соглашение, в котором работодатель обязуется предоставить работу, условия труда в соответствии с законодательством страны, а также фиксируются права и обязанности наемного работника.

² <http://strahovkunado.ru>

³ <http://www.consultant.ru>

Право на трудовую пенсию в РФ имеют граждане, застрахованные по системе пенсионного страхования и достигшие пенсионного возраста¹. Также трудовую пенсию получают постоянно проживающие на территории РФ, не имеющие ее гражданства. На размер трудовой пенсии влияет общий трудовой стаж, а также размер дохода, особенно за определенный предпенсионный период, который является базой для отчислений в государственный фонд социального страхования (см.13.5).

От трудовой пенсии следует отличать государственную пенсию, которая, как правило, заметно ее превышает.

DEF Государственная пенсия – ежемесячные денежные выплаты военнослужащим, участникам Великой Отечественной войны и других боевых действий; чиновникам; гражданам, отмеченным соответствующими государственными наградами за особые заслуги перед государством; инвалидам и признанным пострадавшими от техногенных или радиационных катастроф.

В особых случаях, когда социально незащищенные граждане по разным причинам не приобрели право на получение страховой пенсии, из средств федерального бюджета РФ им выплачиваются *социальные пенсии*². Такие пенсии назначаются по старости, инвалидности и для людей до 18 лет в случае потери кормильца, а их размер зависит от категории получателя³.

Особый вид страховой поддержки — это *государственные пособия*, которые осуществляются за счет государственного бюджета или Фонда социального страхования. Они являются разовыми выплатами, на которые граждане имеют право по закону. К ним отнесены *четыре* группы пособий:

- Пособие по временной нетрудоспособности («больничный лист»);

¹ С 2019 г. после окончания переходного периода установленный пенсионный возраст в РФ — 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин. Для определенных категорий граждан пенсионный возраст снижен (военнослужащие) или повышен (чиновники).

² Социальные пенсии в РФ регулируются Федеральным законом № 166-ФЗ.

³ Для определенной категории граждан социальная пенсия является наиболее выгодной — это дети-инвалиды.

- Пособие по безработице¹;
- Пособие на погребение²;
- Пособия, связанные с детьми:
 - по беременности и родам;
 - единовременное пособие при рождении ребенка;
 - ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет;
 - материнский капитал;
 - единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью;
 - ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву.

Пособия в зависимости от вида назначаются и выплачиваются соответственно по месту работы или учебы, а также службы. Государственное пособие также можно получить в органах социальной защиты по месту жительства.

Кроме пенсий и пособий по линии социального страхования граждане имеют право на получение путевок в лечебно-оздоровительные учреждения, профилактории, на санаторно-курортное лечение, в том числе и детских лагерей, питание.

13.5. ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

На практике существует две системы пенсионного обеспечения: *государственная и негосударственная*.

Государственное пенсионное обеспечение использует два принципиальных финансовых механизма: *распределительный* и *накопительный*. В основу пенсионной системы, построенной на *распределительных* началах, положен принцип «*солидарности поколений*». Согласно этому принципу, сегодняшние пенсионеры получают пенсию из текущих пенсионных взносов работающих в настоящий момент граждан.

¹ Начисляется при условии наличия официального статуса безработного, которое устанавливает Служба занятости населения. Размер пособия по безработице в 2018 г. составил от 850 до 4900 руб. в месяц, что в два с лишним раза ниже прожиточного минимума. По общему правилу пособие начисляется в первые три месяца в объеме $\frac{3}{4}$ от заработка за последние три месяца по последнему месту работы; затем уменьшается до 60%, а в дальнейшем — до 45% от последнего. Режим доступа — www.garant.ru

² Размер социального пособия на погребение с 1 февраля 2018 г. не более 5701,31 руб. + районный коэффициент. Пособие выплачивается одному из родственников, организацией, где работал умерший; срок обращения за выплатой пособия составляет 6 месяцев со дня смерти. Режим доступа — <http://r66.fss.ru>

Распределительный механизм финансирования пенсионного обеспечения закрепился и успешно развивался в странах Западной Европы в послевоенный период — в 50–70-е гг. XX в. Это было время бурного роста населения. Система надежно обеспечивала пенсионные выплаты, так как численность работающих превышала численность пенсионеров. Считается, что распределительный принцип имеет ряд преимуществ.

Во-первых, право на получение пенсии реализуется сразу по достижении пенсионного возраста и издержки на реализацию минимальны.

Во-вторых, людям с наименьшими доходами обеспечивается большая защищенность.

В-третьих, реальная величина пенсии зависит от текущей экономической ситуации. Однако в условиях демографического спада распределительный принцип все в меньшей степени отвечает своим задачам.

Накопительный механизм не предполагает расходования текущих взносов на выплаты. Они размещаются государственными пенсионными фондами в надежные экономические проекты, чтобы в итоге принести доход, который также частично капитализируется.

Накопительный механизм обеспечивает дифференциацию пенсий в зависимости от уровня заработной платы работника, что усиливает заинтересованность в честной долголетней трудовой деятельности. Вместе с тем, у пенсионной системы, построенной по этому принципу, есть уязвимые места. К основным недостаткам такой системы можно отнести следующие:

- высокую степень финансового риска (в том числе, связанную с инвестированием накоплений государством);
- длительный срок отчислений, необходимый для сбора достаточной для нормальной пенсии суммы;
- обесценивающее действие инфляции на пенсионные сбережения.

Эффективность любой пенсионной системы можно выразить количественно посредством *коэффициента замещения*, то есть процентного отношения пенсии к заработной плате. Организация Объединенных Наций устанавливает некий норматив коэффициента замещения, который составляет 40% от среднего заработка работника. Важно понимать, что в менее развитых странах этот коэффициент, как правило, оказывается большим в относительном выражении, но в абсолютных цифрах не представляет значимой величиной в силу более низких доходов населения.

Все пенсионные фонды, аккумулирующие пенсионные накопления и предназначенные для выплаты пенсий населению, можно разделить на четыре разновидности:

- общественные: контролируются со стороны государства;
- суверенные: регулируются государством;
- частные: регулируются частными организациями;
- корпоративные: формируются и контролируются корпорациями.

По численности преобладают общественные фонды, за ними следуют корпоративные, третье и четвертое места занимают частные и суверенные пенсионные фонды.

Пенсионные накопления используются для инвестиций. Инвестиционная политика пенсионных фондов зависит от системы государственного регулирования, однако в любом случае государство обязано заботиться о том, как используются пенсионные накопления его граждан. Инвестиции пенсионных фондов, включая негосударственные, должны контролироваться государством и иметь определенные ограничения. Так, например, в англо-саксонских странах есть требование обязательной диверсификации инвестиционного портфеля. В большинстве европейских стран установлен верхний предел инвестиций в акции. Кроме того, в разных странах есть ограничения на инвестиции в корпоративные и государственные облигации. Регулирование инвестиций пенсионных фондов направлено на повышение социальной ответственности инвесторов и снижение общих рисков инвестирования.

Социально-ответственное инвестирование предполагает выбор тех направлений вложения средств, которые не только принесут отдачу, но и сами по себе имеют значимость для развития общества. Многие европейские корпоративные пенсионные фонды в настоящее время инвестируют свои пенсионные накопления в различные инфраструктурные проекты и в частные отечественные компании, которые показывают устойчивое развитие. Важно при этом учитывать и экологический фактор развития: если раньше можно было без опаски вкладывать средства в любые компании, то теперь необходимо обращать внимание, на соблюдение компанией требований экологии.

Наряду с государственным все более популярным становится *негосударственное пенсионное обеспечение*. Причина кроется в том, что демографические проблемы все больше ставят под угрозу выполнимость обязательств в системе государственного страхования. В настоящее время в Европейских странах на одного человека старше 65 лет приходится более *четырёх* человек трудоспособного возраста. По прогнозам ученых, к 2050 г. количество

трудоспособных людей на одного человека снизится в Великобритании до 2,4, во Франции — 2,3, в Германии — 2, а в Италии до 1,5 человек. Поэтому люди все более охотно обращаются к услугам негосударственных пенсионных фондов. Однако степень доверия к подобным фондам сильно разнится по странам. Там, где традиции честного предпринимательства имеют богатую историю, частные компании, банки и пенсионные фонды пользуются большим доверием населения. Там, где предпринимательская культура развита слабо, лишь предрасположенные к риску люди будут обращаться к услугам частных компаний для осуществления пенсионных накоплений.

Следует заметить, что негосударственные пенсионные фонды имеют некоторые преимущества перед государственными. Во-первых, несмотря на больший риск, во многих странах их инструменты имеют большую доходность. Во-вторых, накопления человека продолжают работать на него и после начала пенсионных выплат, за счет постоянного инвестирования, что позволяет получать увеличенную пенсию по сравнению с расчетной при благоприятной экономической конъюнктуре.

Если говорить о *пенсионном обеспечении в России*, то следует отметить, что оно строится по накопительному принципу. В нашей стране социальное страхование носит в основном государственный характер и является обязательным для всех граждан. В структуре пенсии предусмотрена гарантированная, накопительная и страховая ее части. Накопительная часть зависит от размера отчислений из заработной платы.

Необходимым условием получения страховой части пенсии является наличие стажа работы, в течение которого работодатель уплачивал за сотрудника страховые взносы¹. Размер отчислений зависит от заработной платы каждого конкретного работника. Однако если совокупный облагаемый доход сотрудника превышает определенную сумму², то к этому превышению будет применяться пониженный тариф — 10%, так как из этой суммы работник сам может формировать свои пенсионные накопления.

В настоящее время введено такое понятие, как *пенсионный балл*, который складывается из объединения данных по трудово-

¹ На 2017 г. они составляли 22% — в Пенсионный Фонд РФ, 2,9% — в Фонд социального страхования и 5,1% в Фонд обязательного медицинского страхования. Из них 6% идут на солидарный тариф, т.е. формирование фиксированной выплаты.

² На 2017 г. — 796 000 руб. в месяц.

му стажу, величине прежней заработной платы и учета разных коэффициентов, соответствующих разным категориям работников. При выходе на пенсию все баллы суммируются и умножаются на стоимость балла в год назначения пенсии.

13.6. МЕДИЦИНСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: СУЩНОСТЬ И МОДЕЛИ

Формирование страховой медицины в качестве основного механизма финансирования здравоохранения в РФ стартовало в 1991 г.¹, когда была провозглашена возможность добровольного медицинского страхования в дополнение к всеобщему обязательному. Тем самым государство, не снимая с себя социальных обязательств, создало современный вариант системы медицинского обеспечения граждан, целью которого было достижение максимально положительного эффекта на основе сочетания государственных и рыночных инструментов. Постепенно развиваясь, добровольное медицинское страхование было призвано не только дублировать систему обязательной государственной медицинской помощи, но и предлагать гражданам уникальные услуги в качестве самостоятельного вида бизнеса.

Государственная социальная политика в области медицинского обеспечения направлена на создание гарантий для каждого гражданина возможности оплатить необходимую медицинскую помощь. Этой цели служит система обязательного медицинского страхования (ОМС), в которой под объектом страхования понимается риск или затраты, связанные с оказанием медицинской помощи. В соответствии с законодательством РФ все граждане имеют равные права на получение медицинской помощи из взносов на ОМС. Страховые платежи перечисляются работодателями за всех граждан, но финансовые ресурсы реально расходуются лишь при обращении за медицинской помощью. В этом случае используется принцип «здоровый платит за больного», то есть имеет место солидарная взаимопомощь.

Множество существующих в мире моделей финансирования здравоохранения можно свести к трем основным: Бисмарка, Бевериджа и Семашко.

¹ Закон РФ от 28.06.1991 №1499-1 (ред. от 24.07.2009) «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»; См. ст. 41 Конституции РФ — Конституция Российской Федерации (с гимном России). — М.: Проспект, 2018.

*Модель Бисмарка*¹ предусматривает закрепленное в законе требование для работодателей и работников отчислять долю дохода на цели медицинского страхования. Посредником между населением и медицинским учреждением выступает страховая организация, при этом фонд медицинского страхования работники и работодатели могут выбрать сами. Ставки страховых взносов изменяются от 6,4 до 13,6%. Соответственно реализуется функция перераспределения средств от населения с более высоким доходом к более низкодходным группам граждан. Преимуществами этой модели является целевой и адресный характер, возможность контроля со стороны участников страховых отношений над качеством предоставляемых услуг, а также возможность большего привлечения средств заинтересованных работников и работодателей.

*Модель Бевериджа*² предполагает всеобщее бесплатное здравоохранение за счет государственного финансирования. Государство детально планирует расходы, услуги, непосредственно координирует все взаимоотношения в системе оказания медицинской помощи. Преимущества этой модели состоят в гарантированности финансирования, осуществляемого из налоговых поступлений граждан, что позволяет сделать услуги здравоохранения доступными для всего населения страны. Она предполагает, что государство может сдерживать рост цен на медицинские услуги, осуществлять контроль качества предоставляемых услуг через парламент, а невысокие административные издержки указывают на то, что выигрывает все общество.

*Модель Семашко*³ (советская модель) — вариант государственного финансирования здравоохранения. Она построена как централизованная многоуровневая система, каждый уровень которой соответствовал тяжести заболевания. Система медицинских учреждений была выстроена в строгой иерархии, наверху которой располагался специализированный медицинский институт, затем — областные и районные больницы, следом по территориальному принципу находились участковая поликлиника и фельдшерско-

¹ Отто Эдуард Леопольд фон Бисмарк-Шенхаузен (1815–1898) — первый канцлер Германской империи, осуществивший план объединения Германии, прозванный «железным канцлером».

² Уильям Генри Беверидж (1879–1963) — английский политический деятель и экономист, по имени которого назван План Бевериджа по социальному обеспечению.

³ Николай Александрович Семашко (1874–1949) — советский партийный и государственный деятель, врач, один из организаторов системы здравоохранения в СССР.

акушерский пункт. Все граждане были прикреплены к районным поликлиникам. Координировал предоставление медицинской помощи участковый врач. В случае необходимости человека направляли на лечение в вышестоящее медицинское учреждение. Преимущества этой модели состояли в легкой доступности бесплатной общей и специализированной медицинской помощи для каждого человека независимо от его благосостояния, статуса, места проживания. На предприятиях с вредными условиями труда были организованы медицинские санитарные части, работники которых следили за здоровьем трудящихся. В государственную систему оздоровления, профилактики и здравоохранения включались помимо лечебных учреждений санатории, дома отдыха (нередко ведомственные) и профилактории, которые принимали граждан (иногда в строго обязательном порядке, например, после операций) в рамках лечебного процесса.

13.6. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В условиях рыночной экономики государство осуществляет защиту прав как потребителей, так и производителей. Данное направление государственного регулирования экономики условно можно разделить на два вида: государственную защиту рынка от недобросовестной конкуренции (защита прав производителей) и государственную защиту прав потребителей на основных товарных рынках.

Рассмотрим сначала *защиту прав производителей*, то есть их защиту от недобросовестных конкурентов, на примере РФ. Конкуренция является системообразующим элементом рыночного механизма, однако в отдельных случаях участники тех или иных рынков могут злоупотреблять своим положением, информированностью, близостью к властным структурам и нарушать права экономических агентов за счет монопольно завышенных цен на ресурсы и товары. Подобные действия трактуются как недобросовестная конкуренция и противоречат законодательству большинству стран мира¹. В повседневной предпринимательской практике не всегда встречаются понятия «слово чести», справедливость, социальная озабоченность, благотворительность, которые составляли основу деловых отношений в соответствии с лучшими традициями русского купечества XVIII–XIX вв.

¹ Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 25.05.1995 № 83-ФЗ // <http://www.consultant.ru>

В первую очередь, от злоупотреблений в бизнесе страдают представители малого и среднего бизнеса, что серьезно ухудшает материальное положение как собственников, так и наемных работников этого сегмента экономики.

К основным формам недобросовестной конкуренции в соответствии с законодательством РФ можно отнести следующие: распространение ложных сведений, введение в заблуждение относительно потребительских свойств товара, незаконное использование результатов интеллектуальной деятельности третьих лиц и т. п.¹

В этой связи государство разработало ряд мероприятий, связанных с защитой от недобросовестной конкуренции, имеющих непосредственный социальный эффект на рынке труда. Наиболее важными элементами защиты считаются: защита товарного знака и регулирование рекламы.

Защита товарного знака обеспечивается его регистрацией в установленном порядке, превращая товарный знак в инструмент индивидуализации производителя. Это своеобразный паспорт торговой марки, или бренда (наиболее узнаваемой торговой марки). К известным в мире брендам относятся «Mercedes», «Coca-Cola», «Калашников» и др. Бренд, также, как и любая торговая марка («Рот-Фронт», «Парижская Коммуна») является собственностью фирмы, частью ее интеллектуального капитала, которая в случае незащищенности, может быть использована конкурентами. Следует заметить, что защита товарного знака имеет значение не только для производителя: подделка товаров может нанести прямой вред жизни и здоровью потребителя, что стимулирует государство на поиск наиболее эффективных мер защиты.

Другим элементом борьбы за эффективную конкуренцию со стороны государства является регулирование рынка коммерческой рекламы и финансирование социальной рекламы, призванной реализовывать общественные интересы². Основная цель рекламы — продвижение товара, услуги, явления как на существующем, так и на создающемся рынке. Реклама может служить разным целям и работать как на добросовестную, так и на недобросовестную конкуренцию. Результатом последней является формирование общества потребления в ущерб развитию культурных традиций нации. Кроме того, недопустимым результатом рекламы может стать социальная напряженность, когда в ситуации

¹ Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

² Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе».

социального и материального неравенства, навязывается психология праздного «общества потребления».

При рассмотрении второго вида государственной защиты — *защиты прав потребителей*, важно подчеркнуть, что потребители на рынке всегда оказываются в более уязвимом положении как предъявители спроса. Это объясняется наличием информационной асимметрии, а также определенным диктатом со стороны производителя экономических благ, что со всей очевидностью проявляется на рынке медицинских и страховых услуг.

NB! *Потребитель* — это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности». (Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».)

В России права потребителей относятся к числу прав, гарантируемых Конституцией РФ. Федеральный закон «О защите прав потребителей»¹ позволяет потребителям отстаивать свои права как напрямую с оппонентом (продавцом некачественного товара), так и в судебном порядке. Законодатель защищает потребителя от недоброкачественной продукции, в том числе алкоголесодержащей, от генномодифицированных продуктов питания, от опасных детских товаров и игрушек. Также покупатель имеет право отказаться от легально приобретенного товара без объяснения причин, что формально увеличивает его свободу выбора, а производителя и продавца стимулирует к уважительному отношению к покупателю как по форме, так и по содержанию. Меры по защите прав потребителя способствуют максимизации полезности приобретаемых благ и снижению издержек потребителя, связанных с асимметрией информации и отрицательными эффектами потребления.

Особое место в законе «О защите прав потребителей» уделено защите прав потребителей финансовых услуг². В соответствии

¹ Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

² Осуществляет реализацию государственной политики в этой области Федеральная Служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека <http://www.rospotrebnadzor.ru>

с основными программными документами¹ в РФ ставится задача как обеспечить защиту потребителю финансовых услуг при нарушении его прав в каждом конкретном случае, так и выявить системность подобных нарушений со стороны кредитно-финансовых организаций, а также предупредить случаи возможного финансового мошенничества.

Выводы

- Социальные эффекты государственного регулирования — это последствия вмешательства государства в работу рыночного механизма, в результате которого экономические агенты становятся относительно защищенными в условиях волатильной рыночной среды.
- Уровень жизни как структуру потребностей и их обеспечение соответствующими товарами и услугами следует отличать от качества жизни, под которым понимается доступность социальных результатов политического и экономического развития страны.
- Задача современного государства — сгладить последствия социального расслоения, в том числе между работающими и безработными. Основными элементами социальной стабильности являются социальное, пенсионное и медицинское страхование.
- Существует государственная и негосударственная системы пенсионного страхования. Государственные пенсионные системы используют два принципиальных финансовых механизма: распределительный и накопительный.
- Государственная социальная политика в области медицинского страхования направлена на обеспечение возможности для каждого гражданина оплатить получение необходимой медицинской помощи. Множество существующих в мире моделей финансирования здравоохранения можно свести к трем основным: модель Бисмарка, Бевериджа и Семашко.
- В условиях рыночной экономики существует два вида защиты прав производителей и потребителей: государственная защита рынка от недобросовестной конкуренции и государственная защита прав потребителей на товарных рынках.

¹ «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов» (одобрено Советом директоров Банка России 26.05.2016).

Контрольные вопросы

1. Что такое социальные эффекты в узком и широком смысле?
2. Чем отличаются понятия «уровень жизни» и «качество жизни»?
3. Что показывает «индекс развития человеческого потенциала»?
4. В чем заключается смысл концепции «социального государства»? Почему от нее пришлось отказаться в 2010-х гг.?
5. Опишите основные модели медицинского страхования.
6. Почему и от кого надо защищать конкуренцию и предпринимателей?
7. В чем заключается смысл защиты прав потребителей на товарных и финансовых рынках?

Литература

- Конституция Российской Федерации (с гимном России). — М.: Проспект, 2018.
- Гаврилова В. Е., Говорова А. В. Возможно ли в России экономическое счастье по-китайски? // Вестн. НГИЭИ. № 8 (75).
- Государственное регулирование экономики: Учебное пособие. — М.: Изд. Моск. ун-та, 2010.
- Гэлбрейт, Дж. К. Великий крах 1929 года. Пер. с англ. — Минск: «Попурри», 2009.
- Кинг, Стивен Д. Когда заканчиваются деньги. Конец западного изобилия. Пер. с англ. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2016.
- Мейсон, П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.
- Уайтхауз Э. Пенсионная панорама: Пенсионные системы 53 стран / Пер. с англ. Научн. ред. В. Е. Гаврилова. — М.: Изд. «Весь Мир», 2008.

Раздел V

**Система
взаимодействия
национальных
экономик**

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

14.1. СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ

Мировая экономика, или мировое хозяйство (МХ) — это сложная система взаимодействия национальных экономик, которые состоят в определённой иерархии и структурной зависимости между собой. Основой взаимодействия является обмен национальной продукцией. Как таковое мировое хозяйство складывалось постепенно на основе поэтапно развивающегося взаимодействия национальных экономик сначала через внешнюю торговлю на мировом рынке, а затем и через другие формы международных отношений.

DEF

Мировое хозяйство — это взаимосвязанная совокупность национальных экономик, взаимодействующих друг с другом через систему международных экономических отношений.

На эволюцию мирового хозяйства, прежде всего, оказывают успехи и неудачи отдельных государств. В то же время, динамика мирового хозяйства характеризуется специфическими проблемами, требующими совместных усилий для их решения и наднационального регулирования.

К специфическим экономическим проблемам МХ относятся следующие:

- выработка международных стандартов взаимодействия;
- поддержание добросовестной конкуренции на мировых рынках товаров и услуг;
- миграция населения;
- социальное неравенство;
- управление глобальной собственностью.

В ходе конкурентного взаимодействия национальных экономик в мировом хозяйстве сложилась **система международного**

разделения труда (МРТ), формирующая регулярные взаимосвязи в производстве товаров и услуг между отдельными странами и регионами.

DEF **Международное разделение труда** – процесс обособления и специализации хозяйственной деятельности между отдельными территориями, странами, транснациональными корпорациями и другими участниками международных отношений

Активность участия разных стран в МРТ зависит от уровня их экономического развития. Так было во все времена. Еще в XIX в. А. Смит и Д. Рикардо обосновали теории абсолютных и относительных преимуществ во внешней торговле, согласно которым страна специализируется на изготовлении именно тех благ, национальные издержки производства которых оказываются ниже среднемировых. Это означает, что более развитые в техническом и экономическом отношении страны на конкурентной основе занимают доминирующее положение на мировых рынках товаров и услуг.

Основными показателями участия страны в МРТ являются: доля продукции, идущей на экспорт в произведенном национальном продукте; доля внешнеторговых операций в ВВП; доля страны в мировом ВВП в торговле отдельными видами товаров и т.п. Включаясь в систему МРТ, национальные экономики открываются миру не только увеличивая экспорт своей продукции, но и увеличивая импорт, а также — допуская иностранный капитал в свою экономику. Вместе с тем наиболее точным показателем степени открытости экономики считается показатель доли её экспорта в мировом ВВП.

Характеризуя мировую экономику в историческом контексте, следует выделить следующие этапы ее становления: 1) эпоху колониализма; 2) эпоху неоколониализма; 3) эпоху постколониализма; 4) эпоху активного взаимодействия.

1. Эпоха колониализма (XV–XIX вв.) началась со времен Великих географических открытий, когда нехватка золота в Западной Европе и затруднения в традиционной средиземноморской торговле с Индией из-за агрессивных действий турков привели к необходимости поиска новых торговых путей через Атлантику. Росту постоянных торговых взаимосвязей способствовало появление новых стран и континентов, а также — развитие торгового капитала.

В результате промышленной революции в конце XIX в. Англия стала лидером в борьбе за мировой рынок и очень скоро территория Великобритании в сто раз превысила территорию самой Англии. Ее примеру последовала Франция. Две эти державы, по сути, поделили мир между собой.

2. Эпоха неокolonизма (конец XIX — середина XX в.) знаменуется сменой лидеров на мировой арене. В то время Англия и Франция уже утратили свои позиции, так как заработанные ими денежные средства не тратились на модернизацию экономики, и новыми лидерами мировой экономики стали США и Германия. Отмеченный этап также характеризуется четырьмя важными событиями, оказавшими влияние на мировое хозяйство: I МВ, II МВ, раскол мира на два лагеря — социализм и капитализм и крах колониального мира. На фоне произошедших событий резкое превосходство США в экономической мощи над всеми другими государствами привело к моноцентризму, в соответствии с которым все проблемы МХ решались только в интересах страны-лидера.

Цифры и факты

Доля США в мировом ВВП к середине XX в. достигла 26% и сохранилась до настоящего времени. Это означает, что темпы роста американской экономики совпадают с общемировыми.

3. Эпоха постколониализма (вторая половина XX в.) характеризуется крушением колониальной системы в середине 60-х гг., которое привело к появлению на мировой арене стремительно развивающейся новой группы индустриальных стран. Часть бывших колоний Юго-Восточной Азии сумели вырваться не только из политической, но и из экономической зависимости от более развитых стран благодаря проведению новой индустриальной политики, поддерживаемой государством и направленной на развитие высоких наукоемких технологий. Развитие этих стран и появление новых региональных союзов (ЕЭС, ОПЕК, Меркосур, Кариком) нарушили экономическое доминирование прежнего лидера, в результате чего США в 1980-е гг. стали интегрироваться с Канадой и Мексикой, создав североамериканскую зону свободной торговли — НАФТА. Важной чертой этого этапа является появление транснациональных корпораций.

4. Эпоха активного взаимодействия и формирования новых правил (начало XXI в. — настоящее время).

Вступление в XXI в. стало началом четвертой эпохи в развитии мирового хозяйства. В этот период резко меняется механизм формирования международных производительных сил, цифровиза-

ция экономики стирает национальные границы, укрепляются экономическое взаимодействие и взаимозависимость между странами, усиливается глобализация и одновременно — регионализация экономического развития, отражая стремление стран поддерживать национальные приоритеты и специфику формирования культуры.

Новый этап развития мирового хозяйства сопровождается усилением разрывов в уровнях национальных экономик, о чем свидетельствуют следующие данные о мировом валовом продукте (ВМП): за прошедшие сто лет ВМП увеличился примерно в двадцать раз, а на душу населения — только в пять.

Общая характеристика этапов развития мировой экономики представлена в таблице 14.1

Таблица 14.1. Общая характеристика основных этапов развития мировой экономики

Эпоха	Предпосылки	Основные субъекты	Главное содержание	Последствия
Колониализм	Нехватка золота в Европе, затруднения в традиционной торговле	Испания, Англия, Франция	Открытие новых торговых путей, рост взаимной торговли между странами	Образование колониальных держав
Нео-колониализм	Смена лидеров, передел поделенного мира	Германия, США, СССР	Раскол мира на капиталистическую и социалистическую системы, борьба за власть силовыми методами	Формирование моноцентризма (лидерство США)
Пост-колониализм	Выход отдельных стран не только из политической, но и из экономической зависимости	Южная Корея, Сингапур, Китай	Активный передел мировых рынков экономическими способами	Переход к полицентризму, раздел мира на богатых и бедных, большая роль религиозного фактора
Эпоха активного взаимодействия	Активизация процессов глобализации в мировой экономике	ЕС, НИС, ОПЕК, НАФТА, ВТО и др.	Противоречивое стремление стран к объединению, выравниванию и к обособлению, сохранению национальных приоритетов	Становление новых общепланетарных правил международной торговли

Источник: составлено автором

14.2. СУБЪЕКТЫ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ ФУНКЦИИ

Субъектами мирового хозяйства являются экономические агенты, участвующие в международных экономических отношениях. Это хозяйствующие единицы, которые имеют возможность осуществлять производственную деятельность и реализовывать продукцию на мировом рынке, а также обладают необходимыми размерами капитала, международными правами и обязанностями. Основными субъектами МХ являются: государства, ТНК, компании, располагающиеся в свободных экономических зонах, международные экономические организации, региональные интеграционные группировки.

Главными субъектами являются национальные государства, представляющие интересы страны на мировых рынках. Для реализации внешнеэкономической политики государство призвано защищать отечественного производителя и поддерживать его конкурентоспособность. Это достигается решением следующих задач: обеспечением включенности в международные отношения; участием в разработке правил международной торговли; защитой национальных интересов в системе МРТ. Правильная внешнеэкономическая политика государства способствует созданию новых отраслей, преодолению структурного дисбаланса, повышению эффективности народного хозяйства.

ТНК, являясь доминирующими субъектами МХ, многообразно воздействуют на деятельность других хозяйствующих субъектов в системе международных отношений. К ним относятся крупные международные монополии, действующие в двух или более странах, и в операциях которых доля зарубежной составляющей превышает 25% оборота. Деятельность ТНК характеризуется следующими показателями: объемом прямых иностранных инвестиций (ПИИ), величиной капиталов, объемом добавленной стоимости (доля в мировом ВВП), объемом продаж, долей экспорта в мировой торговле, количеством занятых рабочих.



Цифры и факты

ТНК производят более 25% мирового ВВП.

ТНК формируют треть мировой торговли.

Прямые инвестиции ТНК составляют почти 50% всех мировых финансовых вложений в основной капитал.

Объем накопленных инвестиций превышает 23 трлн долл. США.

ТНК обеспечивают работой всего лишь около 2% трудоспособного населения планеты.

Активное расширение деятельности ТНК характерно для начала XXI в. В современном мире она осуществляется в странах базирования, где производится 2/3 объема их продукции (в США, Японии и странах ЕС). Деятельность отдельных корпораций сопоставима с результатами национальных экономик. По своему обороту американская компания «Дженерал моторз», например, превосходит объемы ВВП Норвегии и Финляндии¹.

Вместе с тем деятельность ТНК носит противоречивый характер как с позиций стран, в которых они осуществляют свою деятельность, так и с точки зрения сбалансированного развития мировой экономики. Так, на страны-реципиенты положительное влияние оказывают: прилив дополнительных финансовых ресурсов, рост занятости местного населения и его профессионального уровня, распространение современных технологий и управленческого опыта, активизация новой бизнес-среды, снижение цен на конкурирующие товары, дополнительные налоги в местные бюджеты. К отрицательному влиянию можно отнести: перекос в отраслевой и региональной структуре производства, в т. ч. экологически вредного, зависимость от колебаний мировой конъюнктуры, ущемление насущных интересов рабочих.

Для стран-инвесторов позитивным воздействием является увеличение прибыли, приток новых кадров, «связанный экспорт», рост занятости управленческих кадров. К негативному воздействию относятся: утечка капитала, массовая потеря рабочих мест, снижение доходов в бюджет, внутрифирменный импорт, реинвестирование.

Начиная с 2010 г. наблюдается «обратная» тенденция, когда крупные корпорации закрывают филиалы в менее развитых странах, вывозят капитал назад и восстанавливают производство в стране базирования. Мотивами выступают низкая производительность труда в странах размещения, неудовлетворительное качество продукции, высокая безработица в своей стране и др. Стагнация экономики в передовых странах и увеличение безработицы свидетельствуют о том, что идея «сервисной экономики», популярная в конце XX в., себя не оправдала и привела к обострению проблем занятости и экономического роста.

К особым субъектам мирового хозяйства относят компании, которые функционируют в свободных экономических зонах (СЭЗ), где создаются льготные условия для привлечения иностранных инвестиций, это так называемые «ловушки» для капитала.

¹ Кузнецов А. Транснациональные корпорации в мире. «Мировое и национальное хозяйство». № 2, 2014.

DEF Свободные экономические зоны – это часть национального пространства страны, где действуют специальные льготы и стимулы для хозяйствующих субъектов (налоговые, финансовые, таможенные, административные) с целью привлечения дополнительных ресурсов и ускорения экономического роста.

Сегодня в мире насчитывается более 4000 СЭЗ, суммарный внешнеторговый оборот которых превышает 10% мировой торговли. В соответствии с критерием отраслевой специализации можно выделить следующие виды СЭЗ: внешнеторговые (зоны беспошлинной торговли), производственные, инновационные, сервисные, комплексные и международные.

Не менее важными субъектами МХ выступают *международные экономические организации*. Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк (МБ) — были созданы во второй половине XX в. и на сегодняшний день они оказывают ключевое влияние на формирование правил и норм поведения в мировой экономике.

Целью создания ВТО в 1995 г. было создание правил мировой торговли, ориентированных на ее либерализацию с помощью снижения пошлин и минимизации влияния на товарооборот нетарифных барьеров. В целом, деятельность ВТО направлена на расширение международного обмена, более эффективное распределение мировых ресурсов, обеспечение стабильности экономического развития всех стран, а также — на сохранение экологического баланса.

Фундаментальными принципами взаимодействия стран в рамках ВТО являются:

- недискриминационный режим наибольшего благоприятствования во взаимной торговле;
- предоставление иностранным товарам и услугам единого режима на взаимной основе;
- подчинение внешнеторговой национальной политики единым транспарентным правилам;
- отсутствие единого арбитража и использование в качестве инструмента снятия противоречий переговоров.

Роль ВТО в мировой экономике велика: товарооборот более 160 стран-членов ВТО обеспечивает более 95% мировой торговли. Страны, входящие в ВТО, подчиняются общим правилам игры на мировом рынке, которые не только регулируют международную

торговлю между странами-участниками, но и влияют на внутреннюю экономическую политику. Практика активного взаимодействия стран-членов ВТО показала, что не все европейские страны почувствовали положительный экономический эффект в результате присоединения к ВТО.

Проанализируем выигрыш и потери России от вступления в ВТО в 2012 г. (таблица 14.2)

Таблица 14.2. Вступление России в ВТО

Плюсы	Минусы
Улучшение условий доступа российских товаров на основные мировые рынки сбыта	Интеграция российских производителей в более жесткую конкурентную среду
Включение РФ в разработку новых правил международной торговли	Более полное открытие финансовых и страховых рынков, что ослабит национальную инфраструктуру
Повышение привлекательности российского рынка для иностранных инвесторов	Ограничение экспортных субсидий из бюджета в отечественную промышленность
Сокращение возможности лоббирования интересов отдельных компаний	Закрытие ряда неконкурентных производств и рост безработицы
Рост стабильности и прозрачности российского законодательства, основанного на многосторонних нормах	Рост расходов федерального бюджета, изменения в работе Правительства
Возможность использования единых правовых механизмов для борьбы за национальные интересы и претензий на соответствующие компенсации	Снижение суверенитета в принятии экономических решений на территории страны
Подчинение внутренней политики России жестким обязательствам, в т. ч. по недискриминации	Возможность применения против РФ односторонних санкций при нарушении ею правил «международной игры»

Международный валютный фонд (МВФ) — это организация, которая способствует развитию международной торговли, устраняя ограничения по международным текущим операциям и используя принцип обратимости валют. Фонд осуществляет финансирование дефицитных платежных балансов и финансирует меры по снижению резкой или значительной волатильности курсов валют тех стран, где наблюдаются кризисные явления. В 1990-е гг. МВФ превращается в крупную организацию по оказанию международных финансовых услуг. К основным видам его деятельности относится кредитование, направленное на структурную перестройку отраслей слаборазвитых стран, на осуществление кон-

кретных экономических программ. Источниками доходов МВФ являются специальные взносы стран-участников, а также займы на частном сегменте рынка ссудного капитала.

Всемирный банк, является субъектом мирового хозяйства и выступает крупнейшим инвестиционным банком. Он проводит кредитование конкретных проектов в развивающихся странах, причем, большую часть расходов несет страна-заемщик. Дочерние учреждения Всемирного Банка в мире имеют узкую специализацию. К последней, например, относится, помощь в создании и развитии частного сектора или оказание помощи беднейшим странам на возмездных, но льготных условиях.

Региональные интеграционные группировки — субъект мировой экономики, отражающий интересы национальных государств определенного региона. Таких группировок насчитывается в настоящее время свыше двадцати. Они создаются по принципам межгосударственных экономических образований, и преследуют основную цель, которая заключается в постепенном объединении соседних государств при одновременном сближении и изменении их механизмов хозяйствования, и, в основном, это касается внешнеэкономической сферы. К подобным группировкам относятся Европейский Союз (ЕС), НАФТА, МЕРКОСУР, КАРИКОМ и др.

В странах Азии и Африки можно выделить группу Новых индустриальных стран (НИС), которые совместно осуществляют внедрение новых технологий и группу стран-ОПЕК, которые контролируют взаимодействие стран, осуществляющих добычу и поставку нефти. Образование региональных группировок — это ответ на вызовы глобализации и стремление защитить интересы национальных производителей.

Экономические субъекты мирового хозяйства оказывают существенное влияние на формирование международных отношений.

14.3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИХ ФОРМЫ

14.3.1. Понятие международных отношений

Международные экономические отношения — это отношения экономических агентов (государств, компаний, домохозяйств) за пределами национальной экономической системы. Они характеризуют взаимодействие хозяйствующих субъектов в процессе осуществления хозяйственной деятельности, включающей производство, распределение, обмен и потребление экономических благ в системе мирового хозяйства.

Можно выделить следующие *особенности* международных экономических отношений:

- охват значительной территории;
- трансграничное перемещение ресурсов;
- острую конкурентную борьбу;
- особую инфраструктуру обслуживания сделок;
- многоуровневую систему регулирования взаимодействия;
- включенность в международные цепочки производства добавленной стоимости.

Выход экономических агентов на мировые рынки приносит им определенную выгоду в виде маржинального дохода от сравнительных преимуществ в производстве товаров и услуг, экономии затрат от использования более дешевого сырья и комплектующих деталей, эффекта повышения производительности труда в результате применения новых технологий.

В процессе развития международных отношений в мировой экономике складывается определенная система взаимодействия, которую принято называть «мировой экономической порядок».

DEF

Мировой экономический порядок – это система, отражающая совокупность правил взаимодействия участников международных отношений, или система норм поведения на мировом рынке.

Включаясь в систему МРТ, страны должны соблюдать принятые на международном уровне стандарты взаимодействия, которые разрабатываются наднациональными органами регулирования (международными организациями). В случае, когда государство нарушает принятые правила игры, к нему предъявляются разного рода *санкции* со стороны мирового сообщества. К наиболее распространенным *видам санкций* относятся: прекращение торговых связей; ограничение научно-технического сотрудничества, ограничение доступа к дешевым кредитам; ограничение зарубежных инвестиций; прерывание дипломатических отношений. Часть санкций носит экономический характер, часть — политический.

Практика показала, что мировой экономический порядок формируется под влиянием наиболее передовых стран, обладающих более развитой экономикой и конкурентными преимуществами по сравнению с менее развитыми странами. Их экономическое

господство нередко приводит к закреплению экономического неравенства. В настоящее время в мире сформировались три полюса экономического и технологического развития: Североамериканский, Западноевропейский и Азиатско-Тихоокеанский. Среди актуальных проблем взаимодействия на этом уровне экономисты выделяют две наиболее важные из них: 1) создание международных транспортных «коридоров» и 2) развитие интернет-экономики.

Следует подчеркнуть, что международные отношения развиваются в определенных формах. Особое внимание исследователи уделяют изучению международной торговли товарами и услугами, трансграничному движению капитала и миграции рабочей силы.

NB! Основными формами международных экономических отношений являются: *международная торговля, движение капитала, миграция рабочей силы.*

15.3.2. Международная торговля

Международная торговля — взаимодействие отдельных государств на мировых рынках, связанное с предложением национальных товаров другим государствам, и представляет совокупный экспорт и импорт всех стран. Это взаимодействие постоянно увеличивается. Так, за вторую половину XX в. мировой торговый оборот вырос в 14 раз, а суммарная стоимость мирового экспорта — в три раза, в абсолютном выражении она увеличилась с 2,0 до 6,0 трлн долл. США и в начале XXI в. достигла величины 7,0 трлн долл. США.

i Цифры и факты

Годовой объем мирового экспорта: 12 трлн долл. США. Основные страны-экспортеры: Китай — 10%, Германия — 9%, США — 8%, Япония — 5,0%, Великобритания — около 4%.

Годовой объем мирового импорта: 12 трлн долл. США. Основные страны-импортеры: США — 13%, Германия — 7%, Китай — 6%, Франция, Япония.

Такой устойчивый рост международной торговли был связан с проявлением следующих факторов:

- углублением международного разделения труда;
- использованием принципиально иного основного капитала за счет влияния НТП, в том числе цифровизации процессов производства и распределения;
- достижением новых параметров либерализации международной торговли в результате применения мер ВТО;

- образованием свободных экономических зон;
- устранением региональных барьеров.

От международной торговли следует отличать *внешнюю торговлю*. Это более узкое понятие. Под внешней торговлей следует понимать оплачиваемый экспорт и импорт отдельной страны, который измеряется показателем внешнеторговой квоты. Наиболее высокое значение этого показателя наблюдается у тесно интегрированных стран, таких, например, как страны ЕС, оно приближается к 70%, а более низкое — у США и Японии, которые достаточно слабо включены в международный товарооборот, оно равно 10–15%. В РФ этот показатель находится на среднем уровне, составляя 25–30% [3].

Однако кроме количественного значения нужно учитывать и качественный состав внешнеторгового оборота. Например, в России на протяжении многих лет он носит сырьевую ориентацию, поэтому необходимы меры государственного воздействия на переход к наиболее оптимальной структуре торговли.

Выходя на мировые рынки, страны ориентируются на определенный тип внешнеторговой политики: протекционизм или либерализм. Активная протекционистская политика стран, которые защищают интересы национального производителя, как правило, приводит к свертыванию внешней торговли и торможению научно-технического развития. Поэтому многие страны стремятся проводить политику «свободной торговли» (либерализм или фритрейдерство). Однако выбор того или иного типа политики определяется конкретными целями экономического развития национальных государств. Так, во время промышленного переворота Англия доказала преимущества «свободной торговли».

DEF Протекционизм – внешнеторговая политика государства, направленная на временное ограничение ввоза импортных товаров и услуг с помощью высоких таможенных барьеров с целью защиты внутреннего рынка, восстановления структурного баланса в экономике, увеличения занятости населения и улучшения социальных показателей.

DEF Фритрейдерство – открытая внешнеторговая политика минимального государственного вмешательства, предполагающая свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров на основе рыночных сил спроса и предложения.

Экономическое лидерство Великобритании в XIX в. и сравнительные преимущества в производстве многих товаров позволяли ей открыто конкурировать на мировых рынках и давали возможность получать сверхприбыль. Напротив, в менее развитых в то время странах (Германия, США) проводилась политика протекционизма, защиты отечественного производителя, позволившая этим странам достаточно эффективно развивать промышленность. По мере развития этих экономик после II МВ снова становится популярной идея «открытой экономики», которая в сущности поощряет все формы и методы конкурентного взаимодействия на основе идей либерализма.

Современная практика внешнеторговых операций предполагает использование различных инструментов государственного регулирования. Так, самым распространенными приемами регулирования являются установление определенной экспортной / импортной квоты (контингентирование) и лицензирование. *Контингентирование* предполагает установление списка товаров, свободный ввоз и вывоз которых ограничивается процентным соотношением объема и стоимости их в национальном производстве. *Лицензирование* подразумевает получение организацией специального разрешения от государства на осуществление определенных торговых операций. Так государство контролирует внешнеэкономические отношения и осуществляет их регулирование с целью защиты своих экономических и политических интересов.

Существующие методы регулирования могут быть как прямыми, так и косвенными. К прямым методам относится монополия на использование особого права государства или уполномоченных им частных юридических лиц на осуществление деятельности в определенных производственных и внешнеэкономических сферах. Косвенные методы не принимают форму непосредственного запрета на проведение деятельности во внешнеэкономической сфере, но создают дополнительные барьеры для выхода на внешние рынки (например, требования по стандартам качества).

Так, в системе косвенного регулирования выделяется национальная система налогов и стандартизация производства. Если стандарты страны не соблюдаются, это служит ограничением для ввоза продукции и ее продажи на внутреннем рынке. Во многих странах налоговые системы построены таким образом, что создаются преимущества для пользователей и покупателей, прежде всего, отечественных товаров (исходя из введения системы регистрационных сборов и т.п.). По такому же принципу в системе

транспортных тарифов страны при оплате грузовых перевозок создаются преимущества экспортеров перед импортерами.

Другими вариантами косвенных ограничений импорта являются: закрытие морских портов и железнодорожных станций; ввод лимитов на использование национального сырья; запрет на приобретение импортных товаров государственными организациями при существующих отечественных аналогах и т. п. В целом политика протекционизма предполагает не только ограничительные меры, но и поддержку отечественного производителя на мировых рынках, создание условий для развития международных связей, организацию дипломатической поддержки отечественным экспортерам, то есть всевозможное стимулирование экспорта. В современной практике многие страны реализуют политику селективного протекционизма, позволяющую в мягкой форме поддерживать национальное производство.

14.3.3. Трансграничное движение капитала

Трансграничное (международное) движение капитала — это перемещение финансовых ресурсов за пределы национальных границ, то есть движение финансовых потоков в рамках мирового хозяйства. Оно охватывает как зарубежные, так и иностранные инвестиции.



Вывоз капитала (зарубежные инвестиции) является более узкой категорией и означает перемещение относительно избыточной части капитальной стоимости компаний за пределы национальных границ с целью получения сверхприбыли.

При вывозе капитала вывозится не абсолютно «лишний» капитал, а относительно лишний, обусловленный отсутствием возможностей получения сверхвысоких доходов внутри национальной экономики. Как правило, такие ситуации возникают в случае, когда наиболее прибыльные сферы бизнеса в национальной экономике уже заняты, а низкорентабельные отрасли не представляют экономического интереса.

Международное движение капиталов развивается в разных формах. Интенсификация этого процесса свидетельствует о росте объема иностранных инвестиций в экономику других государств.

Основными объектами иностранных инвестиций традиционно являются имущество, как движимое, так и недвижимое, ликвидность, вклады, долевые и долговые ценные бумаги, имущественные права и права на результаты лицензируемой интеллектуальной деятельности.

Трансграничные инвестиции могут различаться по источникам (государственные и частные), срокам (кратко-, средне- и долгосрочные) и характеру (ссудные в форме кредитов и займов и предпринимательские). В зависимости от целей инвестиции бывают *прямыми* и *портфельными*. Прямые иностранные инвестиции представляют вложение финансовых ресурсов в капитал компании, гарантируя права инвестора в управлении. Портфельные — обеспечивают лишь долгосрочное право на получение дохода, но характеризуются отсутствием контроля над объектами вложения. Инвестиции также различаются по отношению к отдельным странам (зарубежные и иностранные). В таблице 14.3 представлена классификация зарубежных инвестиций.

Таблица 14.3. Классификация зарубежных (и иностранных) инвестиций

Критерий	Основные типы зарубежных инвестиций
По источнику происхождения	Государственные инвестиции и частные инвестиции
По срокам инвестирования	Кратко-, средне- и долгосрочные инвестиции
По характеру использования	Ссудные и предпринимательские
По целям предпринимательские инвестиции	Прямые с правом последующего контроля и портфельные — не дающие право контроля
По отношению к данному государству	Иностранные и зарубежные
По способу учета	Текущие (учет в течение года) и накопленные инвестиции (учет за весь период вложений)

Иностранные инвестиции направляются в страны с хорошим предпринимательским климатом, т. е. в те страны, где есть возможность получения дополнительной прибыли на вложенный капитал. Приток иностранных инвестиций нередко способствует развитию национальной экономики, благодаря финансовым ресурсам и новым технологиям. Их динамика говорит об усилении интеграционных процессов в мировом хозяйстве. К началу XXI в. общая сумма накопленных прямых зарубежных инвестиций превысила 3 трлн долл. США.

Подавляющая часть прямых инвестиций осуществляется транснациональными компаниями наиболее передовых стран мировой экономики — США, стран ЕС и Японии. По данным международных аналитиков, на 10 крупнейших принимающих стран приходится 2/3 притока зарубежных инвестиций, а на 100 наименее крупных стран — 1%. Максимальный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связывается исследователями, преимущественно, с активным процессом межкорпоративных слияний и поглощений, который постоянно происходит на мировом финансовом рынке.

По объемам зарубежных инвестиций лидируют ТНК Великобритании, Франции, США. Эти же страны являются наиболее надежными для привлечения иностранных инвестиций. По объему привлечения иностранных инвестиций лидируют страны Азиатско-Тихоокеанского региона, это 2/3 от суммы размещаемых мировых капиталов. На втором месте находятся страны Латинской Америки, куда направляется порядка 25% инвестиций такого рода. А замыкает этот список африканский континент, получающий примерно десятую часть мировых зарубежных инвестиций.

Подобная пропорция во многом объясняется бурным развитием рыночных отношений на фоне финансовой либерализации азиатских государств в начале XXI столетия. Одновременно наблюдается тенденция «обратного» движения азиатских инвестиций в страны Западной и Восточной Европы, и частично в центральноафриканские страны.

14.3.4. Миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы является процессом перемещения населения страны за пределы национальных границ по экономическим причинам с целью получения более высокой оплаты труда и лучших условий трудовой деятельности. К причинам экономического характера миграции рабочей силы следует отнести:

- неравномерный уровень экономического развития отдельных стран;
- различия в доходах в разных странах;
- уровень и характер безработицы;
- международное движение капитала;
- функционирование международных корпораций.

Наиболее широкой является категория «миграции населения» в целом, которая означает движение людей как внутри страны, так

и за ее пределы, не только по экономическим, но и по неэкономическим причинам (политическим, национальным, религиозным, расовым, семейным).

Стимулирующее воздействие на активизацию процессов современной трудовой миграции оказали заметное развитие средств связи и транспорта, коммуникаций и интернет-технологий.

В начале XX в. международная миграция рабочей силы носила стихийный характер, но, по мере усложнения сути и последствий этого процесса, стала объектом государственного регулирования. В современных условиях мировое сообщество координирует усилия многих стран для снятия острых ситуаций и совместного регулирования миграционных потоков, которые связаны с различиями в уровнях социально-экономического развития и темпах естественного демографического прироста стран-реципиентов и доноров рабочей силы.

Согласно официальным данным, за вторую половину XX в. число трудящихся-мигрантов выросло в 10 раз — с 3,5 млн до 35 млн чел., а с членами их семей их количество уже превышает 100 млн человек. Миграция населения может привести как к положительным, так и к резко отрицательным социально-экономическим последствиям.

Среди положительных последствий трудовой миграции для государства в целом следует назвать снижение уровня безработицы; повышение их профессионального опыта и приобретение навыков, а также увеличение валютных поступлений. Отрицательными результатами миграции рабочей силы являются весьма болезненное для экономики явление под названием «утечка мозгов»; стремление потратить за рубежом заработанные за границей средства; желание скрыть полученные доходы.

Современная межстрановая миграция рабочей силы охватывает практически все направления и может быть представлена следующими потоками:

- из отсталых стран в экономически успешные и технологически передовые;
- между экономически развитыми странами;
- между развивающимися странами.



Цифры и факты

Самая низкая в мире средняя продолжительность жизни — 43 года (мужчин — в Афганистане, женщин — в Зимбабве). Самая высокая — у японских женщин — 86 лет и у мужчин Андорры — 80 лет.

Анализируя миграцию рабочей силы, следует отметить проблему взаимосвязи открытия границ национальной экономики и ужесточения конкуренции на национальном рынке труда. В условиях современной глобализированной экономики национальным специалистам приходится конкурировать с представителями их профессий из-за рубежа. Это касается как российских специалистов, уезжающих за границу, так и оставшихся в РФ, при усилении притока иностранных специалистов в страну. В странах Западной Европы обострение ситуации на рынке труда связано с увеличением потока мигрантов из стран Ближнего Востока, что приводит не только к «исламизации» рабочей силы, но и к другим нежелательным социально-экономическим последствиям. Миграция такого рода несет с собой принципиально другую культуру.

Отмеченные проблемы повышают значимость регулирования рынка труда. Особая роль в регулировании миграционных процессов принадлежит Международной организации труда (МОТ), которая отвечает за выработку международных трудовых стандартов, призванных обосновать размер и динамику заработной платы, условия труда, в том числе продолжительность и интенсивность труда, объемы социальных отчислений и пособий. МОТ принимает рекомендации, имеющие правовое значение для всех стран-участников относительно протяженности оплачиваемых отпусков всех видов, требований по охране труда и других институционально значимых параметров.

Выводы

- Формирование мирового хозяйства — это объективный процесс, связанный с регулярным воспроизводством экономических отношений между странами, который прошел ряд исторических этапов и характеризуется целостностью, многоуровневостью и неравномерностью. На последнем этапе — при переходе от моно- к полицентризму — появляются новые субъекты мировой экономики.
- Наряду с отдельными государствами субъектами мирового хозяйства, имеющими необходимый капитал и возможность организовать производственную деятельность на международном пространстве, являются корпорации, разнообразные интеграционные региональные объединения, международные экономические организации, свободные экономические зоны.
- Международные экономические отношения — это система экономических отношений между странами в рамках глобаль-

ного мирового хозяйства. Они предполагают большую взаимозависимость, глобальную конкуренцию, специфическую инфраструктуру, особую систему государственного регулирования. Основными формами МЭО являются внешняя торговля, трансграничное движение капитала, трудовая миграция.

- Миграция рабочей силы является неоднозначным процессом с точки зрения выравнивания экономических и культурных потенциалов, а также бескризисного экономического развития как для стран-поставщиков, так и для стран-реципиентов трудовых мигрантов.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные этапы развития мирового хозяйства.
2. Какие вы знаете виды международного разделения труда.
3. В чем состоит различие протекционизма и фритредерства?
4. Выделите особенности деятельности ТНК.
5. Назовите показатели внешней торговли.
6. В каких формах развиваются международные отношения?
7. Назовите основных субъектов мирового хозяйства.
8. Что такое вывоз капитала и каковы его современные формы?
9. В чем заключается проблема привлечения иностранных инвестиций в РФ?
10. В чем заключается специфика конкуренции на внутреннем и международном рынке труда?
11. Назовите и охарактеризуйте меры государственного регулирования трудовой миграции.
12. Назовите основные формы региональных интеграционных союзов.

Кейс

Участие России в ВТО

Россия стремится укреплять экспортную базу, повышать конкурентоспособность своей продукции на мировых рынках, создавать благоприятные торгово-политические условия для доступа российских товаров на эти рынки, чтобы стать равноправным партнером в мировом сообществе.

Поэтому в 2012 г. Россия вступает в ВТО для успешного завершения внутренних экономических реформ и приведения национального законодательства в соответствие с нормами и принципами международного права. Членами ВТО являются уже более 140 стран мира, которые хотят создать конкурентную экономику и на равных участвовать в мировой

торговле. Участие в ВТО дает стране серьезные преимущества, получение которых определяет прагматическую направленность действий по присоединению. Россия активно включилась в этот процесс.

Конкретными задачами присоединения к ВТО были следующие:

- получение лучших условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в т. ч., в банковской сфере;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Однако принятие антироссийских санкций в 2014 г. после конфликта на Украине практически свело на нет все позитивные последствия.

Задание: Объясните, каким образом российский бизнес может воспользоваться преимуществами присоединения к ВТО в условиях усиления антироссийских санкций?

Литература

- Колесов В. П., Кулаков М. В. — Международная экономика. — М.: ИНФРА-М, 2014.
- Кузнецов А. Транснациональные корпорации в мире // Мировое и национальное хозяйство. 2014. № 2.
- Ломакин В. К. Мировая экономика. Учебник. — М. ЮНИТИ, 2016.
- Николаева И. П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник для бакалавров/ — М.: Дашков и К. 2014.
- Попова А. В., Гриванов Р. И. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений. // Междунар. студенческий научный вестник. — 2015. № 4 (часть 3).
- Чепурин М. Н., Киселева Е. А. Курс экономической теории: учебник. Киров: «АСА», 2009.
- Мировая экономика в цифрах. «The economist». — М.: Олимп-бизнес, 2015.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

15.1. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Предметом взаимодействия стран на международной арене могут быть самые разные виды их активности, такие как заключение международных договоров, торговля, взаимное кредитование, обмен информацией и технологиями, перелив рабочей силы и капитала, введение ограничений в виде санкций и др. Все виды подобного взаимодействия обслуживаются валютно-расчетными отношениями, формирующими понятие «международная валютная система».



Международная валютная система – система формирования валютных курсов и осуществление валютно-расчетных отношений между национальными государствами.

Как своеобразная форма организации системы валютных отношений международная валютная система представляет собой набор элементов, позволяющих регулировать экономические связи между участвующими во взаимодействии странами на одной понятной всем основе.

Наиболее значимыми элементами *международной валютной системы* являются:

- организации, осуществляющие международные расчетные и кредитные операции;
- международные нормы и правила обмена валют;
- международные платежные средства.

К организациям, осуществляющим международные операции на мировых рынках относятся национальные и международные банки. Международные нормы валютного регулирования охватывают правила установления валютных курсов, их режимы, паритеты и условия конвертируемости. К международным платежным средствам относятся средства, с помощью которых можно осуществлять международные платежи и закрывать кредитные

обязательства — конвертируемые национальные и международные коллективные валюты.

Международная валютная система в своем развитии прошла четыре крупных этапа, характеризующихся различными типами валютных стандартов. Это — Парижская, Гемузская, Бреттон-Вудская и Ямайская валютные системы.

Исторически *первый этап* международной валютной системы (1816–1914) — это период после промышленной революции, оформленный как *золотомонетный стандарт*. В этот период золото и золотые монеты использовались в качестве универсального денежного товара. Золотой стандарт выполнял роль стихийного регулятора внешнеэкономических связей и международных расчетов. Для юридического закрепления статуса золотомонетного стандарта на специально организованной конференции в Париже в 1867 г. было подписано соглашение, в котором сформулированы базовые принципы *Парижской валютной системы*:

- исчисление цен в золоте;
- неограниченная чеканка и хождение золотых монет;
- отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота;
- установление золотого содержания каждой национальной валюты¹;
- свободный обмен бумажных денег на золотые монеты по номинальной стоимости;
- режим свободно плавающих курсов валют².

Вместе с тем, золотомонетный стандарт, созданный в рамках Парижской валютной системы, решая проблему выравнивания валютного курса и платежного баланса в условиях рыночного механизма, имел следующие недостатки:

¹ Золотое содержание устанавливалось в разные годы: Великобритания — 1816 г., США — 1837 г., Германия — 1875г., Франция — 1878 г., Россия — 1895–1897 гг. В соответствии с золотым содержанием валют устанавливались их золотые паритеты. Золотой паритет — соотношение денежных единиц различных стран по их официальному золотому содержанию, основа формирования валютных курсов до 1978 г.

² Курсы валют устанавливались с учетом рыночного спроса и предложения, но в пределах «золотых точек». Если рыночный курс валюты падал ниже паритета, основанного на их золотом содержании, то должники предпочитали расплачиваться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами. «Золотые точки» — максимальные пределы отклонения курса валют от установленного золотого паритета, которые определяются расходами на транспортировку золота за границу.

- зависимость совокупной денежной массы от добычи золота: увеличение объема золота приводило к транснациональной инфляции, а уменьшение — к всеобщему снижению уровня цен;
- отсутствие возможности проведения самостоятельной монетарной политики: эмиссионное финансирование национальных расходов приводило к оттоку золотых запасов;
- несоответствие объемов физических запасов золота масштабам возрастающих хозяйственных операций.

Эти недостатки, а также валютный кризис после I Мировой войны¹, сформировали объективные предпосылки для перехода к новому этапу международного валютного регулирования.

Второй этап в развитии международной валютной системы (1922–1944) под названием *Генуэзская валютная система*² основан на золотодевизном стандарте, который юридически оформлен межгосударственным соглашением на международной экономической конференции в 1922 году в Генуе. В рамках данных договоренностей разрешался обмен кредитных денег сначала на деви́зы, а потом на золото. В отличие от Парижской валютной системы, эта система позволяла помимо дефицитного золота использовать валюты ведущих стран-участниц специально образованных валютных блоков³.

¹ Центральные банки воюющих стран прекратили размен банкнот на золото и увеличили их эмиссию для покрытия военных расходов

² Впервые в истории в международной конференции участвовали представители молодого правительства РСФСР, которое не имело тогда международного признания. Официальной причиной созыва Генуэзской конференции было изыскание мер к экономическому восстановлению Центральной и Восточной Европы. Фактически — это установление отношений с коммунистическим режимом РСФСР. От Советской России требовалось признать все долги, финансовые обязательства всех прежних режимов России, принять на себя ответственность за все убытки от действий как Советского, так и предшествующих ему правительств или местных властей. Российская делегация, под руководством Г. Чичерина на словах выразила готовность обсудить вопрос о форме компенсации бывшим иностранным собственникам в России при условии признания Советов де-юре и предоставления ей кредитов.

³ Великобритания — Стерлинговый блок (1931): страны Британского содружества, Гонконг, Египет, Ирак, Португалия, Норвегия, Дания, Финляндия, Швеция и Япония; США — долларовый блок (1933): страны Центральной и Южной Америки, Канада и США; Франция — золотой блок (1933): Франция, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Италия, Чехия и Польша.

После окончания войны валютные блоки постепенно распались, что привело к фактическому прекращению существования Генуэзской валютной системы, основным недостатком которой можно считать политические, а не экономические цели. Постепенно мировым финансовым центром становятся США, валютно-экономический потенциал которых заметно укрепился. США превратились из должника в кредитора. Кроме того, произошло перераспределение мировых резервов золота и уже к 1924 г. 46 % золотых запасов оказались сосредоточенными именно в США¹.

Несоответствие принципов Генуэзской валютной системы новым экономическим реалиям, предопределили появление третьей валютной системы, основанной на доминировании американского доллара.

Третий этап в развитии международной валютной системы (1944–1976) — это переход к *золотодолларовому стандарту*, который официально был введен в результате соглашения на конференции в американском городе Бреттон-Вудс, в работе которой приняли участие представители более 40 стран.

Так возникла *Бреттонвудская валютная система*², основными принципами которой являются:

- сохранение функции мировых денег за золотом на фоне признания доллара США в качестве международного платежного средства и главной резервной валюты;
- обязательность для любой страны обмена национальной валюты на золото по фиксированному курсу³;
- привязка всех валют к доллару при минимальном отклонении не более, чем на 1 %.

К началу 1970-х гг. происходило перераспределение золотых запасов в пользу Европы на фоне падения доверия к доллару США из-за гигантского дефицита платежного баланса страны. При этом весьма отчетливо проявилась парадоксальность золотодолларо-

¹ Ротбард М. Великая депрессия в Америке. Пер. с англ. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2012.

² Разработка проекта новой мировой валютной системы началась еще в годы войны (в апреле 1943 г.). В результате долгих дискуссий по планам Г. Д. Уайта и Дж. М. Кейнса (Великобритания) формально победил американский проект, хотя кейнсианские идеи межгосударственного валютного регулирования были также учтены. В рамках этой системы сохраняются элементы золотодевизного стандарта, но только доллар США может обмениваться на золото по официальному курсу.

³ 35 долл. США за унцию.

вой системы, заключающей внутреннее противоречие, известное как парадокс, или *дилемма Триффена*.

NB! *Дилемма Триффена* состоит в наличии двух взаимоисключающих требований к золотодолларовой системе.

Первое требование: эмиссия ключевой валюты должна зависеть от объема финансового золота в стране.

Второе требование: эмиссия ключевой валюты должна обеспечивать постоянный рост мировой денежной массы, поэтому не может зависеть от объема золотого запаса страны.

В реальности этот парадокс дополнялся разнообразными формами нестабильности системы, что в целом свидетельствовало о кризисе Бреттон-Вудского золотодолларового стандарта. К последним можно отнести:

- лихорадочное бегство от «горячих» денег и стремление продать неустойчивую валюту;
- «золотую лихорадку»;
- перманентный рост цен на золото;
- панику на фондовых рынках;
- постоянные, как официальные, так и неофициальные, девальвации и ревальвации валют¹;
- рост заимствований в МВФ для поддержки национальных валют;
- усиление нестабильности международной экономики за счет противоречивых тенденций к сотрудничеству и торговой войне одновременно.

Слабость американских конкурентных позиций обострилась к 1971 г., когда на фоне валютного кризиса центральные банки многих стран стали предъявлять США доллары для обмена на золото. В ответ на это требование Президент США Р. Никсон объявил об отказе в этом обмене. Так был положен конец золотодолларовому стандарту.

¹ *Ревальвация* — официальное повышение стоимости валюты относительно золота или других валют. Ревальвация обычно проводится государством, которое в течение продолжительного времени имеет положительное сальдо платежного баланса. Результатом ревальвации является удешевление импорта при одновременном удорожании экспорта и, следовательно, падение конкурентоспособности страны на внешних рынках. По этой причине ревальвация не пользуется популярностью у государства. *Девальвация* — официальное понижение стоимости национальной валюты.

Четвертый этап (1976 — по настоящее время) в развитии международной валютной системы — это отмена золотодолларового и введение *многовалютного стандарта*. В результате длительных переговоров в г. Кингстоне на острове Ямайка подписано соглашение о пересмотре статуса золота и введении плавающих валютных курсов, что и легло в основу **Ямайской валютной системы**. Основной целью Ямайской конференции было введение гибких обменных курсов, управление инфляционными процессами в разных странах и создание условий для проведения независимой денежно-кредитной политики в ряде стран.

В рамках Ямайской валютной системы произошел окончательный уход от золотого содержания для всех национальных и мировых валют. Средством международных расчетов отныне считаются несколько свободно конвертируемых валют стран-участниц международной торговли. При этом курс национальной валюты устанавливается в результате рыночной конъюнктуры на валютном рынке и выступает в качестве цены на товар особого рода. Заметим, однако, что каждая страна вправе выбирать свой режим валютного курса, но не вправе использовать золото в качестве индикатора.

Для стабилизации национальной валюты центральный банк любого государства может осуществлять так называемые «валютные интервенции».

DEF **Валютная интервенция** — краткосрочная покупка или продажа в объеме, значимом для экономики страны, иностранной валюты за счет государственных валютных резервов.

За прошедшие сорок с лишним лет Ямайская валютная система в некотором смысле перестала отвечать требованиям изменившегося мира. Современное мировое хозяйство характеризуется изменением процессов глобализации, формированием новых стран-лидеров, а также — появлением и повышением значимости принципиально новых финансовых активов (криптовалюты), претендующих на роль глобальных платежных средств. Все это свидетельствует о сложившихся предпосылках перехода к новому этапу в развитии международной валютной системы.

15.2. КОНВЕРТИРУЕМАЯ И РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТЫ

Валюта является универсальным элементом валютной системы, но, при этом, достаточно сложным экономическим понятием. В переводе с итальянского «*valute*» переводится как цена или стоимость и используется для обозначения веса национальных денег. При этом понятие «валюта» может применяться в двух основных значениях: 1) в значении *законной денежной единицы национального государства*¹, и 2) в значении *денежных знаков других государств*. В первом случае речь идет об элементах национальной денежной системы, а во втором — об элементах международной валютной системы, включая девизы.

DEF

Девиза – платежное средство, номинированное в иностранной валюте и подлежащее оплате за рубежом: переводы, чеки, аккредитивы, векселя, платежные требования и поручения, выставленные на иностранные банки.

Цена девизы в национальной валюте изменяется в зависимости от валютного курса.

В процессе межстранового взаимодействия национальные валюты обмениваются на иностранные. В этой связи можно анализировать возможности их *конвертации*, или обмена одной валюты на другую в соответствии с действующим курсом. По степени конвертируемости валюты делятся на *три группы*, в которые входят:

- *конвертируемая или обратимая валюта* — это валюта, которая может свободно обмениваться на валюты других стран и платежные средства, номинированные в иностранной валюте. К свободно конвертируемым валютам относится национальная валюта США, Великобритании, стран Еврзоны и др.
- *частично конвертируемая* — это валюта, обратимость которой ограничена или по типам операций или по субъектам. К такой

¹ Валюта РФ — рубль. В РФ иностранная валюта является объектом купли-продажи на валютном сегменте финансового рынка, но не является законным платежным средством на территории данного государства. Базовые принципы использования валюты на территории РФ заложены в ГК РФ (ст. 140, 317). Ключевым законодательным актом, регулирующим валютные отношения на территории РФ или за ее пределами, если в них участвует резидент РФ, является Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

валюте относится российский рубль, азербайджанский манат, и, формально, китайский юань.

- *замкнутая (неконвертируемая) валюта* не выходит за пределы своей страны, например, Северокорейская вона.

Валютный курс любой национальной валюты есть результат ее покупательной способности, на которую влияет не только ее устойчивость, но и множество неэкономических факторов. Изменения валютных курсов непосредственно воздействуют как на ситуацию на мировом рынке, так и на финансовое положение конкретного человека.

В мире существуют особые национальные валюты со статусом *резервных, или ключевых*. Такие валюты участвуют в создании золотовалютного резерва государства. Резервная валюта является инвестиционным активом и основным регулятором курса национальной валюты. ЦБ использует резервную валюту для проведения валютной интервенции. Как правило, резервная валюта принадлежит странам с низкой инфляцией, поэтому характеризуется надежностью и высоко котируется на мировом рынке валют.

и Цифры и факты

Мировые резервные валюты:

- американский доллар (60% валютных резервов по всему миру);
- евро (25% мировых резервов);
- английский фунт стерлингов;
- японская йена;
- швейцарский франк,
- китайский юань (не будучи свободно конвертируемой, получила статус резервной в 2016 г.);
- прочие валюты — в т. ч., канадский и австралийский доллары.

Наряду с национальными резервными валютами с 1969 г. существует виртуальная безналичная валюта, эмитируемая МВФ, которая получила название «специальные права заимствования» (СПЗ или SDR)¹. Держатели СПЗ в обмен на них могут получать резервные валюты, договорившись напрямую с их эмитентами или по указанию МВФ для стран с более высоким уровнем экономического развития.

На момент создания этой валюты курс СПЗ был зафиксирован относительно доллара США: 1 SDR = 1 USD. В 1974 г. правила изме-

¹ Буквенный код СДР по международному стандарту ISO 4217 — XDR. SDR — от англ. special drawing rights

нились и их стоимость теперь определяется как долларовая стоимость корзины валют. Решение о составе и пропорции мировых резервных валют в СПЗ принимается один раз в пять лет. С 2016 г. в СПЗ входят¹ американский доллар (41,73%), евро (30,93%), китайский юань (10,92%), японская йена (8,33%), британский фунт стерлингов (8,09%). Стоимость единицы специальных прав заимствования в долларах США публикуется ежедневно на сайте МВФ. ЦБ РФ устанавливает официальный курс рубля на базе официального курса доллара. За последние 10 лет среднее его значение составляет 58,7 руб. за один доллар, что на 30% меньше значения 2018 г.

Для получения статуса резервной для национальной валюты, государство обязано продемонстрировать сильные позиции в производстве, экспорте своих товаров и капиталов, а также иметь развитый финансовый рынок, в основном за счет активного кредитования и устойчивого спроса на национальную валюту. Заметим, что такой статус выгоден государству, так как он позволяет финансировать национальные корпорации и дефицит платежного баланса. Но при этом возникают специальные требования в виде обязательной стабильности национальной валюты, отсутствия дефицита платежного баланса и др. В целом, применение денег, предназначенных для национальной экономики в качестве международного расчетного и резервного инструмента, приводит к противоречиям и кризисам, что сказывается на его статусе. Так, например, в 1960-х гг. английский фунт стерлингов — некогда сильнейшая валюта мира — практически утратил статус резервной валюты и потерял доверие со стороны зарубежных инвесторов.

15.3. ПОЛИТИКА ВАЛЮТНОГО КУРСА: ВЛИЯНИЕ НА ДОХОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Политика валютного курса или регулирование валютных отношений имеет целью сбалансирование макроэкономических показателей, демонстрирующих реальные позитивные системные изменения. Меры валютной политики направлены на преодоление валютных диспропорций и кризисов и могут проявляться в форме прямого (формирование правил и фиксирование валютного курса) и косвенного регулирования (кредитование экономических агентов страны с целью изменения их экономического поведения). Важное место в валютной политике занимает регулирование

¹ <http://exocur.ru>

валютного курса. Валютный курс объективно отражает ценностную основу покупательной силы национальной валюты на мировом рынке. В основе его определения лежат стоимостные пропорции обмена, то есть международные стоимости заданного количества товаров и услуг, выраженные в данной денежной единице.

DEF Валютный курс – цена денежной единицы одной страны, выраженная через денежную единицу другой страны или через соответствующий объем биржевых ценностей (драгоценных товаров или ценных бумаг).

Механизм определения пропорций обмена валют, в результате чего устанавливается валютный курс, называется *валютной котировкой*. Она бывает двух видов: прямая и обратная. *Прямая котировка* — число единиц национальной валюты, необходимое для покупки одной единицы иностранной валюты (обменный курс). *Обратная котировка* — число единиц иностранной валюты, необходимое для покупки одной единицы национальной валюты (девизный курс).

Для повседневных расчетов также важен *кросс-курс* как соотношение между двумя любыми валютами, соотнесенное к курсу третьей валюты. Одна из валют в паре называется базовой, а другая котируемой. Кросс-курс показывает, сколько единиц котируемой валюты надо заплатить за одну единицу базовой валюты. Котировки валютных пар определяются, исходя из курса каждой валюты по отношению к третьей. Поэтому под кросс-курсом принято понимать курс обмена двух валют.

Пример задачи. Курс доллара США к рублю — 65, курс евро к рублю — 75. Найти кросс-курс. *Решение:* кросс-курс доллара к евро составит $65/75 = 0,86$.

На устойчивость и уровень валютного курса оказывают влияние следующие факторы:

- место страны в мировой торговле;
- состояние платежного баланса страны;
- динамика базовых макроэкономических показателей, в том числе темпы роста производительности труда;
- темпы вывоза капитала из страны;
- доверие к национальной валюте;
- уровень инфляции в стране и в мире.

Колебание курса национальной валюты является объектом активного регулирования со стороны правительства, которое получило название «валютное регулирование».

DEF Валютное регулирование – это системная деятельность финансовых властей по управлению покупательной способностью национальной валюты, ограничению ее обращения и регулированию хождения иностранной валюты в национальной экономике.

Валютное регулирование может осуществляться, как на национальном, так и на наднациональном уровне. К основным методам национального валютного регулирования относятся:

- *валютные интервенции* — операции по купле-продаже денежных единиц для фиксации курса, которые проводятся параллельно с мероприятиями по стабилизации экономической ситуации со стороны правительства;
- *валютные ограничения* — правила и нормы ограничений операций с иностранной валютой, золотом и др. валютными ценностями;
- *дисконтная политика* — регулирование учетной или ключевой ставки с целью стимулирования притока иностранного капитала и улучшения состояния платежного баланса страны;
- *режим валютного курса* — система его организации на основе таких моделей, как «жестко фиксированный курс»; «свободное плавание»; «скользящая фиксация», «валютный коридор», «управляемое плавание», «коллективное плавание».

Межгосударственное регулирование осуществляется международными финансовыми организациями, такими как Международный валютный фонд и Европейский центральный банк.

В зависимости от экономического потенциала страны, валютный курс оказывает серьезное влияние как на динамику доходов, так и на экономическое поведение основных экономических агентов. В РФ это обусловлено следующими факторами:

- изменением доли импортной составляющей в российских товарах¹;

¹ В производстве лекарств РФ добилась успехов, увеличив производство жизненно важных препаратов с 29% до 76% в 2016 г., однако сырье для них поставляется из Китая, Индии, Вьетнама.

- увеличением заработной платы и основных трансфертов для компенсации потерь населения от роста цен;
- ростом цен на импортные товары потребительского и производственного назначения;
- девальвационными ожиданиями предприятий и домохозяйств.

Иногда правительство принимает серьезные решения в отношении валютного курса с целью поддержания отечественного производителя. Однако результатом значительного колебания стоимости валюты является девальвация или ревальвация. Подобная волатильность курса национальной валюты влияет как на экономические ожидания в целом, так и на тех экономических агентов, которые используют банковские продукты в иностранной валюте. Так, экономические агенты, которые имеют накопления, номинированные в резервной валюте (американский доллар, евро), выигрывают в ситуации девальвации национальной валюты и проигрывают в обратной ситуации. Экономические агенты, которые оформили кредитные заимствования в иностранной валюте, проигрывают, если национальная валюта обесценивается. Особенно явно эта проблема возникает для тех граждан и организаций, которые получают фиксированные доходы в национальной валюте, а не в валюте займа.

Следует заметить, что для домохозяйства самые серьезные потери связаны с инфляцией издержек, которая является результатом удорожания импортируемых материалов, топлива, сырья, полуфабрикатов, а также готовой продукции. Такую же природу имеет постоянный рост цены топлива. В РФ домохозяйства находятся в состоянии искусственного завышенного спроса на иностранную валюту, выбирая ее в качестве инвестиционного актива. Такой повышенный спрос монетарные власти ограничивают дополнительной девальвацией рубля, что приводит к ускорению темпов инфляции и обесценению национальной валюты.

НБИ **Правило бережливости** для домохозяйства: при первых признаках девальвации следует понимать, что последует инфляция и лучше сразу совершить все обязательные платежи, запланированные необходимые средне- и долгосрочные покупки и обеспечить необходимый минимум жизненно важных товаров — лекарств, специальных продуктов, в том числе для детей. Иными словами, следует отказаться от инвестирования в пользу текущего потребления.

Кроме того, девальвация влияет и на доходы фирм-экспортеров, которые в большей степени выигрывают, в то время как проигрывают те, кто вынужден закупать импортные комплектующие для своего бизнеса. Последние рискуют своим стабильным финансовым положением, совершают нелогичные закупки, перекредитование, уходят в тень. Фирмы оказываются в ситуации потенциального банкротства в связи с жестким вариантом монетарной политики, проводимой ЦБ в условиях внешнеэкономических рисков, так как основным инструментом такой политики является создание дефицита денежных средств за счет ограничения кредитования. Стремясь сократить свои издержки, предприятия сначала сокращают премиальные выплаты, затем рабочий день и рабочую неделю, а потом сокращают работников, обостряя проблему безработицы.

Выводы

- Международная валютная система — это набор элементов, позволяющих регулировать экономическое взаимодействие между всеми странами-участницами международных экономических отношений.
- Международная валютная система в своем развитии прошла *четыре* крупных этапа, характеризующихся различными типами валютных стандартов: золотомонетным, золотослитковым, золотоллларовым и мультивалютным, не привязанным к золотой основе.
- По степени конвертируемости валюты делятся на *три* группы: свободно конвертируемую (американский доллар, английский фунт стерлингов, евро, японская йена), частично конвертируемую (российский рубль, азербайджанский манат, китайский юань), замкнутую (северокорейская вона).
- Валютные операции по регулированию валютного курса государства являются зоной ответственности банковской сферы. На валютный курс влияет не только устойчивость данной валюты, но и множество неэкономических факторов.
- Основные методы национального валютного регулирования: *валютные интервенции* — операции по купле-продаже денежных единиц для фиксации курса; *валютные ограничения* — правила и нормы ограничений операций с иностранной валютой, золотом и др. валютными ценностями и *дисконтная политика* посредством регулирования учетной/ключевой ставки с целью стимулирования притока иностранного капитала и улучшения состояния платежного баланса страны.

- Изменения валютных курсов непосредственно воздействуют, как на ситуацию на мировом рынке, так и на финансовое положение государства, фирмы и домашнего хозяйства.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте перспективы международной валютной системы.
2. Можно ли рассматривать сценарий возвращения к золотому стандарту и почему?
3. Как влияет государственное регулирование рынка банковских услуг на курс иностранной валюты?
4. Есть ли связь между ставкой по вкладам для населения и курсом национальной валюты?
5. Что такое кросс-курс?
6. Кому выгодна девальвация и ревальвация?

Литература

- Кинг С. Р. Когда заканчиваются деньги. Конец западного изобилия / Пер. с англ. Д. Кралечкина: Науч. ред. перевода Т. Дробышевская. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016.
- Колесов В. П., Кулаков М. В. Международная экономика: Учебник — М.: ИНФРА-М, 2011.
- Ротбард М. Великая депрессия в Америке. / Пер. с англ. М.: ИРИСЭН, Мысль, 2012.
- Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика. / Под ред. Я. М. Миркина. М.: Магистр, 2015.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

16.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И СТАНДАРТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Глобализация экономики считается высшей стадией развития процесса интернационализации национальных экономик, выражающаяся в превращении мирового хозяйства в единое экономическое пространство. Трудно найти национальную экономику, не интегрированную так или иначе в систему мировых хозяйственных связей, поэтому все более заметную роль в результатах ее деятельности играют внешние факторы развития, включая систему взаимодействия с другими странами.

DEF Глобализация экономики – процесс усиления экономической интеграции между странами, приводящий к возникновению единого экономического пространства.

Глобализация сопровождается как положительными, так и отрицательными эффектами для национальных экономик, поэтому у нее есть и сторонники, и противники. В идеале развитие хозяйственных связей между странами предполагает соблюдение единых норм и правил, то есть соблюдение общемировых стандартов взаимодействия. Такие стандарты вырабатываются наднациональными органами регулирования, например — ВТО, МВФ, Мировым банком (гл. 14.2). Большую роль в формировании стандартов сыграла в свое время Бреттон-Вудская конференция, заложившая основы многостороннего регулирования экономических отношений в мировом хозяйстве (гл. 15.1).

Сторонники глобализации считают, что наднациональные организации содействуют открытию национальных экономик и включению их в систему международных отношений на основе либерализации внешней торговли, предполагающей снижение торговых барьеров и осуществление зарубежных инвестиций.

Включение национальной экономики в глобализационные процессы охватывает следующие формы взаимодействия:

- торговлю товарами и услугами;
- сотрудничество отечественных и зарубежных фирм;
- заимствование передового зарубежного опыта (технологий);
- привлечение иностранных инвестиций;
- осуществление зарубежных инвестиций.

Все это предполагает определенный уровень развития институциональной среды, предпринимательской культуры и корпоративного управления.

Практика взаимодействия экономических агентов на мировых рынках показала, что можно выделить два способа включения экономики страны в глобализационные процессы.

Первый (позитивный сценарий) — интеграция отечественных компаний в глобальный рынок по всем направлениям (промышленность, финансы, услуги, стандарты, правила и нормы поведения). При таком сценарии сырьевая специализация национальной экономики не является ограничением для заимствования прогрессивных технологий, проведения структурных изменений, расширения спроса и повышения жизненного уровня¹.

Второй (негативный сценарий) — выход на мировой рынок через вывоз сырья и сельскохозяйственной продукции. При таком сценарии сырьевая направленность экспорта препятствует развитию национальной структуры производства, способствует консервации неконкурентоспособной экономики, углублению отставания в развитии от передовых стран и закреплению неравенства².

По мнению представителей бизнеса, имеющих большой опыт международного сотрудничества, гарантией включения национальных компаний в систему международных отношений в соответствии с позитивным сценарием является следование общемировым стандартам корпоративного управления. Так, например, Генеральный директор ГМК «Норильский никель» В. Потанин к общепринятым стандартам эффективного корпоративного управления относит следующие³:

- обособленность от государства;
- открытость информации;

¹ В качестве примера можно привести опыт включения в международные отношения Норвегии, бюджет которой также, как и России, зависит от цен на энергоносители.

² Подобных примеров много — страны Латинской Америки, Ближнего Востока, Африки и др.

³ Потанин В. Корпоративное управление: на пути к «российской модели» // Россия в глобальной политике. 2003. Т. 1. № 3. С. 192–209.

- профессиональный менеджмент;
- отсутствие давления со стороны крупных собственников;
- соблюдение интересов всех акционеров.

Однако на практике следование стандартам корпоративного управления далеко не всегда позволяет менее развитым странам активно включаться в международную торговлю и международные цепочки производства добавленной стоимости.

Цифры и факты

К началу XXI в. доля России в мировом валовом продукте составляла около 2%. Это — десятое место в мире, в промышленном производстве — пятое (4%), по производительности труда — 64-е, в сельском хозяйстве — 77-е место. Доля России в мировом экспорте — 1,7%, в импорте — 1,3% (США — 12,1% и 15,5%, соответственно).

Опыт включения постсоциалистических стран в сложившуюся к тому моменту систему МРТ свидетельствует о том, что государства не только приобретают возможность получения положительного эффекта от интеграции, но и не застрахованы от нежелательных последствий, включая вытеснение национальных производителей с внутреннего рынка и структурные сдвиги в национальной экономике (структурные дисбалансы), определяющие долговременные тенденции развития.

NB! **Структурные дисбалансы** в экономике — это, так называемые, «перекосы» в отраслевой структуре народного хозяйства в пользу отдельных отраслей, угрожающие экономической безопасности.

Структурные дисбалансы могут частично компенсироваться доступностью для национальной экономики мирового рынка и не обнаруживать в течение какого-то времени уязвимости национальной экономической системы. Но когда нарушается доступ к необходимым благам, проявляются формируемые дисбалансом негативные тенденции. Например, со второй половины 2014 г. мировой рынок оказался менее доступным для России и других стран мира¹. Российская экономика столкнулась с серьезными проблемами, поскольку импортная составляющая во многих отраслях производства превышала 80%. Перед национальной промышлен-

¹ Серия взаимных тарифных ограничений весной 2018 г. между США и Китаем подтверждает обострившиеся проблемы в сфере регулирования международной торговли.

ностью была поставлена задача импортозамещения для устранения ярко обнажившихся дисбалансов российской экономики.

Импортзамещение — это замещение импортных благ (сырья, материалов, комплектующих деталей, товаров и т. п.) в структуре потребления товарами отечественного производства.

Государственная политика импортозамещения, направлена на создание условий для замещения импортных товаров отечественными и на поддержку отечественного производителя. По своему характеру она бывает двух типов: добровольная и вынужденная. Если страна целенаправленно контролирует сбалансированное развитие национальной экономики, ограничивая приток иностранных товаров на основе ужесточения таможенных пошлин и квот, политика импортозамещения носит добровольный характер. Напротив, в случае, если такая политика провоцируется субъектами мировой экономики применением экономических санкций и ограничением доступа к импорту высокотехнологичной продукции, она принимает вынужденный характер.

Обострение проблем межстранового экономического взаимодействия приводит к необходимости пересмотра парадигмы международного экономического сотрудничества и выработки альтернативного либеральному подходу к научному обоснованию вхождения национальных экономик в систему МРТ.

Поиск новых подходов идет в двух основных направлениях: 1) улучшения действующих правил и стандартов взаимодействия и 2) принципиального изменения старых правил на основе учета национальных интересов развивающихся экономик (таблица 16.1).

Таблица 16.1. Новые подходы к обоснованию включения новых стран в систему МРТ

Улучшение существующих правил	Приоритет национальных интересов
Концепция «Переключения лидерства», Г. Клейнер. (2016)	Концепция «Приоритет национальным интересам», А. Данилов (2016)
Концепция «Интеграция интеграций», А. Лукашенко (2015)	Концепция «Новый прагматизм», Г. Колодко. (2016).
Концепция «Шлифовка правил», Б. Дегарден (2016)	Концепция «Целостный подход»

¹ Составлено автором на основе: Современные глобальные вызовы и национальные интересы: XVI Международные Лихачевские научные чтения, 19–21 мая 2016 г. СПб., 2016 г.; Лукашенко А. Г. (Речь на 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 28 сентября 2015 г.).

Авторы концепций *первого направления* предлагают разные варианты улучшения существующих правил, не отказываясь от неолиберальной парадигмы (свобода торговли), а авторы концепций *второго направления* настаивают на изменении правил, которое позволит учитывать, прежде всего, национальные интересы при интеграции, опираясь на селективный протекционизм. Наблюдаемые в последнее время дискуссии говорят о том, что, возможно, назрела необходимость в применении методологии *целостного подхода* к обоснованию эффективного взаимодействия государств. Он базируется на принципе вариантности научных парадигм, доктрине коллективизма (учете национальных интересов) и учете всех факторов (экономических, социальных, политических, идеологических), оказывающих влияние на экономическое развитие¹.

Методология целостного подхода создает основы для наиболее полного учета возможностей национальных государств при включении их в действующую систему МРТ. Он представляет синтез структурно-функциональных и социологических принципов разных экономических школ, позволяющий: 1) позиционировать мировые рынки как составные части мирового хозяйства, развитие которых задается доминантой национальных интересов; 2) рассматривать национальные государства как относительно самостоятельных участников мирового хозяйства, так и в качестве составных элементов общей системы МРТ; 3) системно анализировать исторический контекст раскрытия национальных экономик в зависимости от потенциала, уровня развития и национальных особенностей, формирующих определенную модель взаимодействия в мировом хозяйстве.

16.2. МОДЕЛИ ВКЛЮЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В СИСТЕМУ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Сложившаяся практика включения национальных экономик в действующую систему международного разделения труда свидетельствует о наличии *трех моделей* взаимодействия участников мирового хозяйства, характеризующих степень открытости национальных экономик. Речь идет о моделях *независимости*, *взаимозависимости* и *зависимости*, демонстрирующих разные условия, степень и последствия вовлеченности экономик в систему МРТ.

¹ Этот подход разработан в XIX в., а в XX в. получил новое развитие в работах отечественного экономиста Б. В. Ракитского и др.

Модель «Независимость» характеризует автономное развитие национальной экономики, практически не интегрированной в мировое хозяйство. Такой тип развития называется закрытой экономикой, не импортирующей товары, капиталы и новые технологии, а также — не экспортирующей товары отечественного производства в другие страны. Примером являются экономики Северной Кореи и Кубы (до 2018 г.).

Модель «Зависимость» характеризует включение национальной экономики в систему МРТ с утратой возможности самостоятельного (не зависящего от импорта комплектующих товаров, технологий и других ресурсов) развития и закреплением существующего отставания в экономическом развитии от лидеров мировой экономики. Новые технологии при реализации такой модели становятся доступными, но их внедрение предполагает высокую долю импортной составляющей в национальном производстве. В качестве примера можно привести страны с формирующейся рыночной экономикой. К этой модели взаимодействия с определенной долей условности можно отнести и российскую экономику до 2014 г.

Модель «Взаимозависимость» означает равноправное партнерство государств по всем направлениям экономического развития, основанное на соблюдении баланса национальных интересов. При такой модели вхождения в систему МРТ включение национальной экономики в мировые хозяйственные связи стимулирует развитие отечественных производителей, а новые технологии «работают» на реализацию национального интереса (США, Германия, Великобритания, Франция, Голландия и др.).

В таблице 16.2. дана краткая характеристика моделей взаимодействия национальных экономик в контексте их открытости международному сотрудничеству.

Эмпирический опыт свидетельствует о том, что если менее развитая экономика открывается слишком стремительно, включаясь в систему МРТ, то автоматически реализуется модель «Зависимость» в отношениях с передовыми странами, и это негативный сценарий. Закрытая модель также не считается хорошим сценарием взаимодействия в силу ранее обозначенных недостатков. Наиболее позитивным сценарием для всех стран является модель «Взаимозависимость», позволяющая национальным экономикам получать положительный эффект от внешней торговли и инвестиционных потоков без ущемления интересов национальных производителей. Оптимальный сценарий взаимодействия предполагает при этом определенную степень протекционизма во внешней торговле.

Таблица 16.2. Модели взаимодействия национальных экономик в контексте открытости

	Независимость (закрытость)	Взаимозависимость	Зависимость
<i>Примеры стран</i>	Северная Корея, Куба	Передовые страны	Страны с формирующейся рыночной экономикой
<i>Преимущества модели</i>	Сохранение идентичности; меньшая зависимость от внешних факторов и соседей	Повышение эффективности использования ресурсов; расширение рынка и возможность использования эффекта масштаба; расширение потребительского выбора; получение новых технологий	Возможность расширения рынка; повышение дохода и стимулирование экономического роста; доступ к внешним ресурсам (финансы, технологии, импортные товары)
<i>Недостатки модели</i>	Низкая конкурентоспособность; дефицит ресурсов, включая технологии; ограниченный потребительский выбор	Доминирование более сильных партнеров (экономических агентов)	Игнорирование национальных интересов; зависимость бюджета от экспортных доходов; высокая зависимость от импортной составляющей в национальном производстве

Источник: составлено автором

Сложнее всего реализовать наиболее позитивный сценарий выхода на мировые рынки странам с формирующейся рыночной экономикой. Опираясь только на протекционистские меры, они не могут обеспечить успех правильной интеграции в силу отсутствия целого ряда конкурентных преимуществ. Для того, чтобы менее развитые страны могли интегрироваться в систему МРТ без ущерба для национальных интересов, недостаточно применять высокие защитные тарифы и полагаться на автоматический эффект импортозамещения. Кроме протекционизма важно применять комплекс мер поддержки отечественного производителя, важнейшими из которых являются следующие:

- поддержка национальных компаний на мировом рынке;
- включение национальных производителей в высокотехнологичные цепочки добавленной стоимости;
- лоббирование национальных интересов через интеграционные объединения.

В настоящее время в мировом хозяйстве достаточно ярко развиваются две тенденции выстраивания экономических отношений между странами: 1) сотрудничество на основе либеральной теории внешней торговли и рыночного принципа «кто сильнее, то и прав»; 2) сотрудничество на основе равноправия и солидарного развития с учетом национальных и культурных особенностей. Вторая тенденция очевидно расходится с научным обоснованием правил международной торговли, однако современная практика международных отношений показывает, что в условиях затянувшейся рецессии в мировом хозяйстве и изменения вектора глобализации появление новых сильных игроков на мировых рынках разрушает основы ранее признанных и получивших широкое распространение концепций. Торговая война 2018 г. между США и Китаем, а также между США и странами ЕС говорит о том, что принятые ранее правила международной торговли не являются гарантией достигнутых соглашений. Они легко нарушаются в ущерб интересам всех участников международной торговли.

Выводы

- Глобализация оказывает значительное влияние на развитие национальных экономик, включенных в систему международного разделения труда.
- Существуют позитивный и негативный сценарии включения национальной экономики в систему международных экономических отношений.
- Стандарты взаимодействия национальных экономик в мировом хозяйстве вырабатываются наднациональными органами регулирования (ВТО, МВФ, Мировой банк и др.). Бреттон-Вудская конференция 1944г. заложила основы многостороннего регулирования экономических отношений.
- Государства не только приобретают возможность получения положительного эффекта от интеграции, но и не застрахованы от нежелательных последствий, включая вытеснение национальных производителей с внутреннего рынка и структурные сдвиги в национальной экономике, определяющие долговременные тенденции развития.
- Для того, чтобы развивающиеся страны могли эффективно интегрироваться в мировую систему без ущерба для национальных интересов, недостаточно применять высокие защитные тарифы или делать ставку на протекционизм, необходима система мер поддержки национальных производителей.

Контрольные вопросы

1. Какие последствия несет глобализация для национальной экономики?
2. Как и кем регулируются экономические отношения государств в мировом хозяйстве?
3. Какие существуют сценарии взаимодействия национальных экономик?
4. Как экономические санкции влияют на экономическое развитие стран?
5. Что такое структурный дисбаланс экономики?
6. Для чего проводится политика импортозамещения?
7. Назовите научные подходы, обосновывающие правила включения стран в систему МРТ.
8. Что следует понимать под жестким и селективным протекционизмом?

Литература

- Указ Президента РСФСР от 15.11.1991 № 213 (ред. от 27.10.1992) «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
- Глобальное экономическое регулирование: Учебник / Под ред. В.Н.Зуева. — М., 2009.
- Глобализация процесса развития / В кн.: Кулаков М., Чихун Л. Экономическое развитие. Теория и практика: Учебник (для вузов). — М.: Экономика, 2016.
- Клейнер Г. Концепция переключающегося лидерства в международном сообществе как ответ на глобальные вызовы современности / Современные глобальные вызовы и национальные интересы: XVI Международные Лихачевские научные чтения, 19–21 мая 2016 г. — СПб. 2016 г.
- Колесов В.П. Кулаков М.В. Международная экономика. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2011.
- Колодко Г. Не «вашингтонский» и не «пекинский консенсус», а новый прагматизм / Современные глобальные вызовы и национальные интересы: XVI Международные Лихачевские научные чтения, 19–21 мая 2016 г. — СПб. 2016 г.
- Потанин В. Корпоративное управление: на пути к «российской модели» // Россия в глобальной политике. М., 2003. Т. 1. № 3. С. 192–209.
- Современные глобальные вызовы и национальные интересы: XVI Международные Лихачевские научные чтения, 19–21 мая 2016 г. СПб. 2016 г.
- Thomas A. Pugel, Peter H. Lindert International Economics. Textbook. Irwin McGraw-Hill, 2000.
- World Bank Database World development indicators <http://databank.worldbank.org>

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Агенты экономические — 17
 - Административно-командная экономика — 48
 - Активы компании — 195
 - Акции — 264, 267–272
 - Акционерная собственность — 232
 - Акционерный капитал — 231–236
 - Альтернативные издержки — 25
 - Альтернативная стоимость — 20
 - Амортизация — 197
 - Аннуитет — 272
 - Аннуитетная схема погашения кредита — 330–332
- Банк — 229, 332–339
 - Банковский депозит — 333
 - Банковский кредит — 326–331
 - Банкротство — 211–219
 - Безработица — 104–107
 - Бизнес — 181, 185, 200, 205–211
 - Бизнес-план — 200–205
 - Биржа — 259
 - Блага — 18, 114
 - Благосостояние — 76
 - Богатство семьи — 66–67
 - Бюджетно-налоговая политика — 319–323
- Валюта — 395–397
 - Валютный курс — 398–399
 - Валовой внутренний продукт (ВВП) — 82–87
 - Выручка — 189–193
- Государство — 289–297
 - Государственная пенсия — 355
 - Государственная собственность — 41
 - Государственное социальное пособие — 355–356
 - Государственный бюджет — 307–313, 323
 - Глобализация — 403
- Девальвация — 400–401
 - Деньги — 117–126
 - Денежно-кредитная политика — 339–343
 - Депрессия — 92–93
 - Депозит — 333
 - Диагностика банкротства фирмы — 216–219

- Дивидендная политика — 273–276
- Дисконтирования метод — 271–272
- Дифференцированная схема погашения кредита — 331–332
- Доходы — 60–66, 308–309
- Жизненный цикл индивида — 56–60
- Заемные средства — 204, 326–331
 - Заработная плата — 60
- Издержки — 189–193
 - Изменение ценности денег во времени — 25, 125
 - Инвестиции — 182
 - Индивидуальные налоги — 316–319
 - Инновации — 180–185
 - Институты — 31
 - Инфляция — 100–103
- Капитал — 126–131, 382–384
 - Капитализм — 50–54
 - Капитализации метод — 268
 - Качество жизни — 236
 - Ключевая ставка — 341
 - Коммерческий банк — 332
 - Коммерческий кредит — 332
 - Конвертируемая валюта — 395–397
 - Конкуренция — 135, 150–177
 - Корпорации — 227–231
 - Кредит — 327–332
 - Кредитная история — 328
 - Кредитная карта — 123
 - Кризис — 92–97, 91
 - Криптовалюта — 123
- Ликвидность — 125
 - Личный бюджет — 63–65
 - Личные доходы — 60–66
 - Личные сбережения — 66–69
- Медицинское страхование — 360–364
 - Международная валютная система — 263
 - Модели современного капитализма — 50–54
 - Монополия — 159–163
- Налоги — 308–313
 - Налоговые льготы — 318
 - Научно-технический прогресс — 46–47
 - Неплатежеспособность — 211–212
 - Норма амортизации — 197–199

- Норма обязательных резервов — 336
- Облигация — 264–276–281
 - Оборотные средства компании — 195–199
 - Общественное благо — 300–291
 - Общество потребления — 115
 - Ограниченная рациональность — 24
 - Операции на открытом рынке — 339, 342
 - Организационно-правовые формы предпринимательства (ОПФП) — 185–189
 - Основные средства компании — 195–199
 - Ответственность собственника — 38–40
 - Оценка капитала фирмы — 205–211
- Пенсионное страхование — 242
 - Пенсионный фонд — 238
 - Платежные средства — 82
 - Поведение экономических агентов — 54–56
 - Подушка безопасности — 60
 - Потребитель — 246
 - Права и обязанности потребителя — 245, 364–365
 - Права собственности — 42–44
 - Предельный доход — 153, 160
 - Предельные издержки — 153, 160, 192
 - Предложение — 134–135
 - Предпринимательство — 180–185
 - Прибыль — 193–194
 - Привлечение капитала — 182, 204
 - Признаки кризиса — 92
 - Процентная ставка — 341–342
- Расходы — 60–66
 - Рациональный выбор — 24
 - Ревальвация — 265
 - Ресурсы — 17–18
 - Риски и неопределенность — 69
 - Рынок — 111–113
 - Рыночная экономика — 34
 - Рыночный механизм — 134–136
- Сбережения — 66–69, 334
 - Сберегательный депозит — 334
 - Семейный бюджет — 60
 - Символические деньги — 80
 - Собственность — 35–40
 - Социальная политика — 346

- Социальное государство — 349
- Социальное неравенство — 349–351
- Социальное страхование — 353
- Социальные трансферты — 351
- Социальные эффекты — 347
- Спрос — 134–142
- Ссудный капитал — 222
- Ставка рефинансирования — 341
- Страхование рисков — 69
- Страховое поведение домохозяйства — 69–72
- Схема погашения кредита — 331–332
- Технологическая революция и технологический уклад — 46–47
- Типы экономических систем — 48–50
- Товар — 114–116
- Товарные деньги — 118
- Транзакционные издержки — 192
- Трудовая пенсия — 354–355
- Услуга — 114–116
- Уровень жизни — 236
- Факторные доходы — 19
- Финансовая цель — 64
- Финансовый рынок — 256–259
- Финансы домохозяйства — 62–66, 67–69
- Фирма — 183
- Фондовая биржа — 259
- Фондовый рынок — 256–259
- Формы собственности — 40–42
- Фьючерсы — 265
- Цена — 134–136
- Центральный банк — 229
- Циклические колебания и кризисы — 89–97
- Частная собственность — 40
- Экономическая система — 44–47
- Экономический интерес — 181
- Экономический рост — 98–99
- Экономическое благо — 114–116
- Экономическое мышление — 23
- Экономическое поведение — 54–56
- Электронные деньги — 122–124
- Эмитент — 260