

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Брянский государственный аграрный университет»

Брасовский промышленно-экономический техникум

Горбачева И.А.

Экономика

Курс лекций

Брянская область 2015

УДК 373.167.1:811.111
ББК 74.57
К 68

Горбачева, И.А. **Экономика**: Курс лекций: учебное пособие / И.А. Горбачева. – Брянск: ФГБОУ ВО Брянский ГАУ, 2015. – 90с.

Учебное пособие на бумажном и электронном носителях составлено в соответствии с рабочей программой по дисциплине «Экономика» для специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» на базе среднего (полного) общего образования.

Рецензенты

Дьячкова Н.Н., преподаватель юридических дисциплин (Брасовский филиал ФГБОУ ВО Брянский ГАУ)

Другова Г.Е., методист (Брасовский филиал ФГБОУ ВО Брянский ГАУ)

Рекомендовано к изданию решением учебно-методическим советом филиала ФГБОУ ВО «Брянский аграрный университет» - Брасовский промышленно-экономический техникум от 25.05.2015 года, протокол № 5.

© ФГБОУ ВО Брянский ГАУ, 2015
©Горбачева И.А., 2015

Содержание

	стр
ЛЕКЦИЯ 1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИКИ.	4
ЛЕКЦИЯ 2. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.	7
ЛЕКЦИЯ 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ.	14
ЛЕКЦИЯ 4. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ СЕМЬИ (СЕМЕЙНАЯ ЭКОНОМИКА).	22
ЛЕКЦИЯ 5. ТИПЫ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА	28
ЛЕКЦИЯ 6. РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ.	34
ЛЕКЦИЯ 7. РЫНОК И РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА. ВИДЫ РЫНКОВ.	38
ЛЕКЦИЯ 8. ЗАКОН СПРОСА	41
ЛЕКЦИЯ 9. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ.	50
ЛЕКЦИЯ 10. ПОНЯТИЕ ТРУДА.	57
ЛЕКЦИЯ 11. ДЕНЬГИ	59
ЛЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ.	66
ЛЕКЦИЯ 13. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ.	71
ЛЕКЦИЯ 14. БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА.	76
ЛЕКЦИЯ 15. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КОН- ЦА XX – НАЧАЛА XXI ВВ	86

ЛЕКЦИЯ 1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИКИ

1. Понятие экономики, уровни развития экономики

Понятием «экономика» обозначают широкую область в жизни общества, включающую экономику предприятий, отраслей, народное хозяйство в целом, различные стороны хозяйственной деятельности, денежное обращение, финансы.

Под экономикой обычно понимают систему общественного производства, т.е. процесс создания материальных благ, необходимых человеческому обществу для его нормального существования и развития.

В экономической деятельности люди преследуют определённые цели, связанные с получением необходимых материальных благ. Для достижения этих целей нужна рабочая сила (люди обладающие способностями и трудовыми навыками). Эти люди в процессе трудовой деятельности используют средства производства.

Слово «экономика» происходит от греческих слов oikos – домашнее хозяйство и nomos – закон. В буквальном смысле трактуется как хозяйство, ведущееся в соответствии с законами, правилами, нормами.

В современном языке оно более многозначительно и имеет три основных значения: 1) экономика – это совокупность производственных отношений исторически определенного способа производства. По характеру этих отношений, по формам и методам ведения хозяйства различают типы экономических систем: традиционный, командно – административный, рыночный и т. д.;

2) экономика – хозяйство отдельного района, страны, группы стран, всего мира, включающее соответствующие отрасли и виды производства или его часть. К примеру, экономика России, экономика сельского хозяйства, экономика строительной индустрии, мировая экономика;

3) экономика – научная дисциплина, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений.

На основе этих трех значений можно предложить и наиболее общее определение экономики.

Экономика – это любая деятельность людей, связанная с материальным обеспечением условий жизни и созданием экономических благ (товаров и услуг).

Основой экономики является хозяйственная деятельность. В процессе хозяйственной деятельности выделяют четыре стадии: производство, распределение, обмен, потребление.

1) Производство – это процесс создания товаров и услуг (экономических благ), необходимых для существования и развития человека. Товары и услуги создаются при наличии природных, капитальных, трудовых факторов производства. Производство основа жизни и источник прогрессивного развития человеческого общества.

2) Распределение – процесс определения доли (количества, пропорции), каждого хозяйственного объекта в произведенном продукте. Эта доля зависит прежде всего от общего количества созданных благ и от конкретного вклада

отдельного экономического субъекта в производство. Формами распределения являются зарплата, рента, процент, прибыль.

3) Обмен – процесс, который позволяет производителям обмениваться продуктами своего труда. Так, например, пекарь нуждается не только в факторах производства для выпечки хлеба, но и в предметах быта: одежде, посуде, телефоне, телевизоре и т. д. Все это он может получить благодаря обмену, который совершается через куплю – продажу товаров и услуг с применением денег.

4) Потребление – процесс использования созданных благ для удовлетворения потребностей людей. Потребление образует конечную цель и мотив производства, т.к. в потреблении продукт уничтожается; оно диктует новый заказ производства. Удовлетворенная потребность рождает новую потребность, развитие потребностей является движущей силой развития производства.

В 20-е столетии экономика расширила свои границы. Она включает не только хозяйственную деятельность (материальное производство), но и нематериальное производство: 1) производство нематериальных услуг (медицинские, образовательные и др. услуги) и 2) производство материальных благ (изобретение, товарный знак, предпринимательские идеи).

Уровни развития экономики:

1) Традиционная (доиндустриальная) экономика:

- тесная связь людей с природой, развитие отраслей, которые не связаны с преобразованием природы (земледелие, скотоводство, рыболовство).

- зависимость людей от мифических и религиозных представлений.

- коллективный характер общества, отсутствие личного начала (человек растворяется в обществе и существует для него, человек пассивен).

- развитие общества происходит циклично, то есть с определенным повторением.

- власть является авторитарной, то есть опирается на авторитет одного лица или определенной группы (вождей).

- производство только для себя, а не ради будущего.

- широкое использование ручного труда.

- основные сферы общества – сельское хозяйство, церковь и армия.

- традиции преобладают над нововведениями.

2) Индустриальная экономика (формируется при зарождении капиталистических отношений 18 в.):

- развитие промышленности.

- появление машинного производства вместо ручного труда.

- применение научных знаний в промышленности.

- разделение труда.

- массовое производство товаров народного потребления.

- появление классов (буржуазия и пролетариат).

- появление демократических свобод (свобода слова, печати, равенство людей).

- урбанизация общества – переселение людей в города и распространение городских ценностей на все сферы жизни общества.

- появление большого количества различных профессий.

- собственность является критерием социального неравенства.
- общество развивается поступательно.

3. Постиндустриальная экономика (современное):

- производящая экономика уступает место обслуживающей, то есть развивается сфера услуг.
- классовое деление уступает место профессиональному.
- социальное неравенство зависит не от собственности, а от образования и знаний.
- общество развивается поступательно.
- вместо отношений человека с природой главными становятся отношения с людьми.
- большинство людей – это люди с активным деятельным характером.
- преобладание инноваций над традициями.

2. Экономика и потребности

Основной задачей экономики является удовлетворение потребностей людей.

Потребность – это переживаемая или осознаваемая человеком нужда в том, что необходимо для поддержания организма человека и развития его личности. Ученые выделяют три группы потребностей:

- 1) биологические: потребности в еде, сне, воздухе, тепле, и т.д.
- 2) социальные, которые порождены обществом и необходимы человеку для взаимодействия с другими людьми.
- 3) духовные (идеальные): потребности в познании окружающего мира и самого человека.

Американский психолог Абрахам Маслоу выделил следующие группы потребностей (пирамида потребностей):

- 1) Пер. – Физиологические: потребность в пище, еде, дыхании, движении, одежде, жилье, воспроизведении рода и т.д.
- 2) Пер. – Экзистенциальные: потребность в безопасности, комфорте, уверенности в завтрашнем дне, защита от нищеты и болезней и т.д.
- 3) Втор. – Социальные: потребность в общении, в заботе о других, в понимании, дружбе, любви и т.д.
- 4) Втор. – Престижные: потребность в самоуважении, уважении со стороны других, признании, достижении успеха, статус в обществе и т.д.
- 5) Втор. – Духовные: потребность в развитии своих возможностей и способностей, саморазвитии, самореализации и самовыражении.

Для того чтобы удовлетворить потребности какого-либо уровня требуется удовлетворение предыдущих потребностей (пирамида).

Однако люди не могут удовлетворить все потребности. Требуется большее количество благ, ресурсов, чем это доступно человечеству. Следовательно, существует разрыв между потребностями человека и возможностью их удовлетворить.

Причины возникновения разрыва – ограниченность (недостаточность) экономических ресурсов: капитала, земли и труда.

ЛЕКЦИЯ 2. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1. Традиционная экономическая система

На протяжении долгой истории человечество методом проб и ошибок искало лучшие способы организации хозяйственной деятельности, и поиск этот еще не завершен. Оглядываясь на этот трудный путь, мы можем обнаружить несколько вариантов организации хозяйствования, которые принято называть типами экономических систем цивилизации. Различие между ними состоит в том, как общество ищет ответы на главные экономические вопросы: ЧТО производить? КАК производить? ДЛЯ КОГО производить? и какой тип собственности преобладает в стране. С этих позиций можно выделить четыре основных варианта экономических систем:

- 1) традиционную;
- 2) рыночную;
- 3) командную;
- 4) смешанную.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ – формы организации хозяйственной жизни общества, различающиеся по:

1) способу координации хозяйственной деятельности людей, фирм и государства и

2) типу собственности на экономические ресурсы.

ТРАДИЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА – способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Например, если племя на протяжении нескольких поколений выращивало, скажем, ячмень, то оно и дальше будет склонно делать то же самое. Вопросы типа: выгодно ли это? что иное стоит выращивать? какой способ организации производства более рационален? – здесь просто не приходят никому в голову.

Конечно, традиции со временем тоже меняются, но очень медленно и лишь в силу существенных изменений внешних условий жизни племени или народности. При стабильности этих условий традиции хозяйственной жизни могут сохраняться очень долго. И потому традиционная экономика существовала не только в условиях родо-племенных отношений. Распределение и обмен продуктов согласно установившимся обычаям характерны и для таких развитых древних государств как Древняя Греция, Древний Рим (то есть в рамках рабовладельческого строя), и для феодальных государств средневековой Европы (например, передача части урожая феодалу, королю, церкви). В России по сей день можно обнаружить элементы традиционной экономической системы в организации жизни народов Севера.

Что касается собственности на экономические ресурсы, то в традиционной системе она чаще всего была коллективной, т.е. охотничьи угодья, пашни и луга принадлежали племени или общине.

Со временем основные элементы традиционной экономической системы перестали устраивать человечество. Жизнь показала, что факторы производства используются более эффективно, если они находятся в собственности отдельных людей или семей, а не в коллективной собственности. Ни в одной из богатейших стран мира основой жизни общества не является коллективная собственность. Но во многих беднейших странах мира остатки такой собственности сохранились.

Практика показала, что рынки и фирмы лучше решают задачу распределения ограниченных ресурсов и увеличения объемов производства жизненных благ, чем советы старейшин – органы, принимавшие принципиальные экономические решения в традиционной системе.

Вот почему традиционная экономическая система со временем перестала быть основой организации жизни людей в большинстве стран мира. Ее элементы ушли на задний план и сохранились лишь осколками в форме разных обычаев и традиций, имеющих второстепенное значение.

2. Рыночная экономическая система

В большинстве стран мира ведущую роль играют иные формы организации хозяйственного сотрудничества людей, образующие рыночную систему. Основу ее составляют:

1. право частной собственности;
2. экономическая свобода;
3. конкуренция.

Право частной собственности есть признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека владеть, пользоваться и распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов (например, участком земли, месторождением угля или фабрикой), а значит, и получать от этого доходы. Именно возможность владеть таким видом производственных ресурсов, как капитал, и получать на этой основе доходы обусловила второе, часто употребляемое название этой экономической системы – капитализм.

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ресурсы распределяются по законам рынка.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ – признаваемое обществом право отдельных граждан и их объединений владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объемом (частью) любых видов экономических ресурсов.

Поначалу право частной собственности защищалось лишь силой оружия, а собственниками были только короли и феодалы. Но затем, пройдя долгий путь войн и революций, человечество создало цивилизацию, в которой стать частным собственником мог каждый гражданин, если его доходы позволяли приобрести собственность.

Право частной собственности дает возможность владельцам экономических ресурсов самостоятельно принимать решения о том, как их использовать (лишь бы это не наносило ущерба интересам общества). Вместе с тем эта почти неограниченная свобода распоряжения экономическими ресурсами имеет обо-

ротную сторону: владельцы частной собственности несут всю полноту экономической ответственности за выбранные ими варианты ее использования. Иными словами, при удачном решении им достается вся выгода, зато при ошибочном решении они рискуют потерять часть или даже всю принадлежащую им собственность.

Экономическая свобода есть право каждого владельца производственных ресурсов самостоятельно решать, каким образом и в какой мере их использовать для получения дохода. При этом благосостояние каждого определяется тем, насколько успешно он может продать на рынке ресурс, которым владеет: свою рабочую силу, навыки, изделия своих рук, собственный земельный участок, продукцию своей фабрики или умение организовывать коммерческие операции.

Рынки факторов производства и товаров, т. е. определенным образом организованная деятельность по обмену товарами и распределению ограниченных ресурсов общества:

- 1) определяют степень удачливости той или иной хозяйственной инициативы;
- 2) формируют величину доходов, которые собственность приносит своим владельцам;
- 3) диктуют пропорции распределения ограниченных ресурсов между альтернативными сферами их использования.

Достоинство рыночного механизма состоит в том, что он заставляет каждого продавца думать об интересах покупателей, чтобы добиться выгоды для себя самого. Если он этого делать не будет, то его товар может оказаться ненужным или слишком дорогим и вместо выгоды он получит одни убытки. Но и покупатель вынужден считаться с интересами продавца – он может получить товар, лишь уплатив за него сложившуюся на рынке цену.

Рынки, основанные на *конкуренции*, стали самым удачным из известных человечеству способов распределения ограниченных производственных ресурсов и созданных с их помощью благ.

Конкуренция играет сегодня огромную роль в организации хозяйственной деятельности, накладывая значительный отпечаток на устройство экономики. Люди, пытающиеся получить одно и то же рабочее место с высоким уровнем оплаты, конкурируют друг с другом, выдвигая в качестве своих конкурентных преимуществ опыт и квалификацию. Фирмы, производящие сходные товары, конкурируют за деньги покупателей, выдвигая в качестве аргументов преимуществ своей продукции. Покупатели, желающие приобрести модную новинку, поставляемую на рынок пока в ограниченном количестве, конкурируют за право стать ее владельцем, предлагая продавцам более высокую плату, и т. д.

КОНКУРЕНЦИЯ – экономическое соперничество за право получения большей доли определенного вида ограниченных ресурсов.

Достоинство конкуренции состоит в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от весомости экономических аргументов соревнующихся. Например, победить в конкурентной борьбе за ограниченные денежные средства покупателей фирма может только путем производства либо лучших по свойствам товаров, либо таких же по свойствам товаров, как у кон-

курентов, но с меньшими затратами, что позволит продавать их дешевле. В конкуренции покупателей за дефицитный товар побеждают те, чья собственная деятельность ценится рынком особенно высоко и лучи оплачивается, вот почему они могут предложить за товар наивысшую цену. Именно благодаря конкуренции с иностранными фирмами-производителями российские фирмы в 90-х гг. XX в. вынуждены были научиться делать не просто вкусные, но и красивые упакованные продукты питания, освоить новые виды соков, новые модели автомобиле и новые варианты мебели. Выиграли от этого, естественно, прежде всего покупатели.

Конечно, и рыночная система имеет недостатки. В частности, она порождает огромные различия в уровнях доходов и богатства, когда одни купаются в роскоши, а другие прозябают в нищете. Наблюдать это мы можем сегодня и в России.

Такие различия в доходах издавна побуждали людей трактовать капитализм как «несправедливую» экономическую систему и мечтать о более совершенном устройстве жизни. Эти мечты привели к появлению в XIX в. общественного движения названного марксизмом в честь его главного идеолога – немецкого журналист и экономиста Карла Маркса. Он и его последователи утверждали, что рыночная система исчерпала возможности своего развития и стала тормозом для дальнейшего роста благосостояния человечества. А потому ее предлагалось заменить новой экономической системой – социализмом (от лат. *Socium* – «общество»).

3. Командная экономическая система

Командная экономика в сравнительно чистом виде существовала, например, еще в государстве древних инков, майя и в Древнем Египте. И все же расцвет командной экономической системы явился следствием исторической обстановки, возникшей в странах мира после Первой мировой войны. Итоги этой войны, широкое развитие свободных рыночных отношений без контроля со стороны государства привели к Великой депрессии 1929 г., которая затронула практически все страны мира. Единственный выход из «провалов» рынка виделся в изменении роли государства и создании централизованных органов управления экономикой.

Примером послужили успехи Советской России – страны с командной экономической системой – в управлении экономикой в годы гражданской войны и по выводу страны из кризиса после войны в 1921 – 1929 гг.

В итоге централизованные органы управления возникают во всех странах мира, в Германии, Италии и Испании переходят к частично плановому хозяйству («Четырехлетний план» в Германии, 1936 г.).

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА – способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

Понять деятельность командной системы в XX в. помогает взгляд на недавнюю историю нашей страны, где хозяйственная деятельность предприятий-производителей регулировалась следующим образом:

ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ – устанавливал Государственный плановый комитет;

КАК ПРОИЗВОДИТЬ – определяло отраслевое министерство, диктовавшее технологию производства и дававшее деньги на покупку оборудования;

КОМУ ПРОДАВАТЬ – решал Государственный комитет по снабжению. Он же определял и **У КОГО ПОКУПАТЬ** все ресурсы, необходимые для нового цикла производства;

ПО КАКОЙ ЦЕНЕ ПРОДАВАТЬ – диктовал Государственный комитет по ценообразованию, утверждавший справочники цен, которые не менялись десятилетиями;

СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ РАБОЧИМ – назначал Государственный комитет по труду и заработной плате;

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ полученные предприятием доходы – решало Министерство финансов;

ЧТО СТРОИТЬ для развития производства – определял Государственный комитет по строительству;

СКОЛЬКО ДЕНЕГ и на какие цели взять в банке – устанавливал один из отраслевых государственных банков;

ЧТО ПРОДАТЬ за рубеж или купить там – решало Министерство внешней торговли.

Надо сказать, что сама идея планирования в экономике вполне разумна. Она реализуется в пределах предприятия, фирмы или фермы, т.е. там, где план:

1) составляется по заданию частного владельца, несущего полную материальную ответственность (вплоть до разорения) за правильность выбранных плановых показателей и за успех выполнения плана;

2) реализуется на основе свободного выбора партнеров по сделке и установления с ними цены купли-продажи по обоюдному согласию;

3) проверяется на разумность спросом покупателей;

4) опирается на существенную экономическую информацию, которую собирают и осмысливают именно те, кто принимает решения и отвечает за них.

Планирование полезно и в масштабах страны, например в условиях военного времени, когда интересы отдельных людей и фирм отступают на задний план по сравнению с задачей защиты страны от агрессора.

Государство может командовать использованием экономических ресурсов только в том случае, если закон ограничивает право частного собственника на самостоятельное распоряжение принадлежащими ему ресурсами.

Если все ресурсы (факторы производства) объявляются общенародной собственностью, а реально ими полновластно распоряжаются государственные и партийные чиновники, то это влечет очень опасные экономические последствия. Доходы людей и фирм перестают зависеть от того, насколько удачно они используют ограниченные ресурсы, насколько результат их труда действительно нужен обществу. Важнее становятся другие критерии:

а) для предприятий – степень выполнения и перевыполнения плановых заданий по производству товаров. Именно за это руководителей предприятий награждали орденами и назначали министрами. Неважно, что эти товары могли быть совсем неинтересны покупателям, которые – будь у них свобода выбора – предпочли бы иные блага. Равным образом никого не волновало, что на изготовление этих товаров обычно тратилось непомерно много ресурсов, а сам товар оказывался слишком дорогим. Все равно покупатель, в конце концов, был вынужден приобретать, скажем, уродливый мебельный гарнитур или безумно громоздкий станок. У людей не имелось альтернативы – другой мебели не было, а приобретение такого станка прямо предписывалось предприятиям планом, и на это выделялись деньги;

б) для людей – характер взаимоотношений с начальством, которое распределяло наиболее дефицитные товары (машины, квартиры, мебель, путевки за границу и т. д.), или занятие должности, открывавшей доступ в «закрытые распределители», где такие дефицитные блага можно было купить свободно.

Говоря о планово-командной или рыночной экономической системе, следует помнить, что в чистом виде их можно найти только на страницах научных трудов. Реальная хозяйственная жизнь, напротив, всегда представляет собой смесь элементов различных экономических систем.

Современная экономическая система большинства развитых стран мира носит именно смешанный характер. Многие общенациональные и региональные экономические проблемы решаются здесь государством.

Как правило, сегодня государство участвует в экономической жизни общества по двум причинам:

1) некоторые потребности общества в силу их специфики (содержание армии, выработка законов, организация уличного движения, борьба с эпидемиями и т. д.) оно может удовлетворить лучше, чем возможно на основе только рыночных механизмов;

2) оно может смягчить негативные последствия деятельности рыночных механизмов (слишком большие различия в богатстве граждан, ущерб для окружающей среды от деятельности коммерческих фирм и т. д.).

Поэтому для цивилизации конца XX в. преобладающей стала смешанная экономическая система.

4. Смешанная экономическая система

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА – способ организации экономической жизни, при котором распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и при значительном участии государства.

В такой экономической системе основой является частная собственность на экономические ресурсы, хотя в некоторых странах (Франция, Германия, Великобритания и др.) существует достаточно крупный государственный сектор. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству (например, немецкая авиакомпания «Люфтганза»), но которые:

а) не получают от государства планов;

б) работают по рыночным законам;

в) вынуждены на равных конкурировать с частными фирмами.

В этих странах главные экономические вопросы в основном решаются рынками. Они же и распределяют преобладающую часть экономических ресурсов. Вместе с тем часть этих ресурсов централизуется и распределяется государством с помощью командных механизмов в целях компенсации некоторых слабостей рыночных механизмов. Основная идея такого вмешательства состоит в том, чтобы личный успех был всегда вознагражден без ограничений, а несправедливость, порождаемая рыночными механизмами, по возможности была минимизирована.

Вплотить эту идею на практике крайне сложно, и потому многие страны, стремясь построить у себя социально-регулируемый рынок (социальное рыночное хозяйство), тщательно обсуждают возможность реализовать его принципы, сформулированные двумя немецкими политиками – Конрадом Аденауэром (1876 – 1967), канцлером ФРГ с 1949 по 1963 г., и его министром экономики Людвигом Эрхардом. Эти принципы просты:

1. «Я – гражданин – готов сам пробиваться в этой жизни, готов принять на себя ответственность за свою судьбу. Ты – государство – позаботься только о том, чтобы я был в состоянии это делать, имел свободу действий».

2. «Свобода действий не может быть безграничной. Ее должны дополнять обязательства человека перед обществом, в котором он живет».

3. «Цель общества – благосостояние для всех, способ достижения этой цели – достижение благосостояния через рыночную конкуренцию».

СОЦИАЛЬНО-РЕГУЛИРУЕМЫЙ РЫНОК – разновидность смешанной экономической системы, в которой общество и государство явно стремятся не только обеспечить экономический рост, но и как можно более полно реализовать принципы сочетания хозяйственной свободы, разумного распределения ответственности за жизнь общества между гражданами и государством и гражданской солидарности.

Это значит, что в основе такой системы лежит осознанная жизненная позиция каждого трудоспособного гражданина – в«За свое благополучие я отвечаю сам!».

А какова же экономическая система современной России? Обдумывая ответ на этот вопрос, надо отметить, что:

- 1) основы командной системы в нашей стране уже разрушены;
- 2) механизмы рыночной системы еще только формируются;
- 3) факторы производства перешли в частную собственность еще не полностью.

В ближайшем будущем России неизбежно придется воссоздавать рыночные механизмы и строить на их основе смешанную экономическую систему. Другое дело, что нашей стране надо выбрать для себя конкретную национальную модель такой системы. Именно вокруг этого и идут сейчас споры ученых и политиков.

ЛЕКЦИЯ 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

1. Понятие экономических ресурсов

Для производства жизненных благ люди используют ресурсы природы, свой труд и специальные приспособления (инструменты, оборудование, производственные объекты и др.). Все это и называется факторами производства.

Принято выделять три основных вида факторов производства:

- 1) труд;
- 2) земля;
- 3) капитал.

Говоря о труде как факторе производства, мы имеем в виду деятельность людей по производству товаров и услуг путем использования их физических и умственных возможностей, а также навыков, приобретенных в результате обучения и опыта работы. Иными словами, для организации производственной деятельности покупаются не способности людей как таковые, а право на использование этих способностей в течение некоторого времени для создания определенного вида благ. Таким образом, под покупкой труда имеется в виду покупка конкретных трудовых услуг на протяжении определенного периода времени.

Труд – использование умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта в форме услуг, необходимых для производства экономических благ. Это означает, что объем трудовых ресурсов общества зависит от численности трудоспособного населения страны и количества времени, которое это население может отработать за год.

Говоря о земле как факторе производства, мы подразумеваем все виды природных ресурсов, имеющих на планете и пригодных для производства экономических благ. Размеры отдельных элементов природных ресурсов обычно выражаются площадями земель того или иного назначения, объемами водных ресурсов или полезных ископаемых в недрах.

Говоря о капитале, мы имеем в виду весь производственно-технический аппарат, который люди создали для увеличения своих сил и расширения возможностей изготовления необходимых благ. Проще говоря, капитал состоит из зданий и сооружений производственного назначения, станков и оборудования, железных дорог и портов, складов и трубопроводов, т. е. всего необходимого для реализации современных технологий производства товаров или услуг. Объем капитала обычно измеряют его суммарной денежной стоимостью.

Для удобства анализа экономических процессов нередко из труда выделяют еще одну разновидность факторов производства – предпринимательство. Этим словом мы будем обозначать услуги, которые могут оказывать обществу люди, наделенные следующими способностями:

1) умением правильно оценить, какие новые товары можно с успехом предложить покупателям или какие технологии производства имеющихся товаров стоит внедрить для достижения наибольшей выгоды;

2) готовностью принять на себя риск потери своих сбережений, вложенных в новый коммерческий проект, и некупаемости усилий и времени, потраченных на его реализацию;

3) умением координировать использование других факторов производства для создания нужных обществу благ.

Объем предпринимательского ресурса общества измерить практически невозможно. Косвенное представление о нем можно составить на основе данных о численности владельцев фирм, которые не только создали их на свои деньги, но и сами осуществляют руководство ими. Отметим, что наемный руководитель (менеджер) не может быть назван предпринимателем: он ведет дело не на свои деньги и в случае неудачи фирмы может потерять только свою должность и заработную плату. Владелец фирмы может потерять все деньги, которые он вложил в ее создание.

В XX в. неизмеримо большее, чем прежде, значение для экономической деятельности приобрел еще один весьма специфический вид факторов производства – **информация**. Под информацией мы понимаем все те знания и сведения, которые необходимы людям для осознанной деятельности в мире экономики. Объем этого ресурса точному измерению не поддается, хотя его ценность огромна.

Совершенствуя способы использования экономических ресурсов (факторов производства), человечество положило в основу своей хозяйственной деятельности два важнейших элемента: **специализацию и торговлю**.

Мы можем говорить о разных типах и уровнях специализации:

- 1) специализации труда отдельных людей;
- 2) специализации деятельности хозяйственных организаций;
- 3) специализации экономики страны в целом.

Но в основе всей пирамиды специализации лежит специализация труда людей. Она основана на принципах, выработанных людьми за долгие века развития своего хозяйства. Важнейшими из них являются:

1. Сознательное разделение труда между людьми.
2. Обучение людей новым профессиям и навыкам.
3. Возможность кооперации, т. е. сотрудничества ради достижения общей цели (например, создания сложного изделия или строительства завода).

Специализация – сосредоточение определенного вида деятельности в руках того человека или хозяйственной организации, которые справляются с нею лучше других.

Разделение труда в человеческом обществе постоянно меняется, а сама схема специализации становится все более и более сложной. Вспомнив историю, мы обнаружим, что специализация труда возникла впервые всего лишь около 12 тысяч лет тому назад, когда произошла Великая аграрная революция. Именно тогда люди впервые обнаружили, что возделывание сельскохозяйственных культур позволяет не умирать с голоду и при оседлой жизни. А значит, можно больше не кочевать в поисках пищи и построить СВОЙ ДОМ.

Именно тогда произошло первое разделение труда: одни люди специализировались только на охоте, другие стали скотоводами или земледельцами.

Ныне же перечни специальностей включают в себя тысячи профессий. Подавляющее большинство из них требует обучения (иногда многолетнего) особым навыкам и приемам труда. В чем же состоит ценность специализации труда, почему она стала важнейшим камнем в фундаменте хозяйственной жизни общества? Тому есть несколько главных причин.

Во-первых, все люди от природы разные, а проще говоря, наделены разными способностями. Поэтому они неодинаково приспособлены к выполнению тех или иных видов работ. Специализация позволяет каждому человеку находить ту сферу деятельности, тот вид работ, ту профессию, где его способности проявятся наиболее полно, а труд будет наименее тягостен.

Во-вторых, специализация позволяет людям добиваться все большей умелости в осуществлении избранной для себя деятельности. А это дает возможность изготавливать блага или оказывать услуги со все более высоким уровнем качества.

В-третьих, рост умелости позволяет людям тратить на изготовление благ все меньшее количество времени и избегать его потерь при переключении с одного вида работ на другой.

Иными словами, специализация оказалась главным способом повышения **производительности** всех ресурсов (факторов производства), которые люди используют для производства нужных им экономических благ, и прежде всего того ресурса, который мы называем трудом.

Производительность – объем благ, который удается получить от использования единицы определенного вида ресурсов в течение **фиксированного периода времени**. Например, производительность труда представляет собой количество изделий, которое работник изготовил в единицу времени (например, за день, за месяц, за год). А производительность земли будет измеряться весом урожая, полученного с 1 га пашни в год. Именно благодаря специализации труда и росту на этой основе его производительности люди впервые столкнулись с возможностью и выгодностью перехода от случайного и нерегулярного обмена имевшимися

благами к постоянной торговле ими. Ведь человек может удовлетворить свои потребности в благах только двумя мирными способами:

1) изготовить все, что ему нужно, самостоятельно (такой способ организации жизни обычно называют натуральным хозяйством или самообеспечением);

2) часть благ изготовить самостоятельно, а остальное обменять у других на те блага, которые он создал собственным трудом.

Постепенно люди убедились в предпочтительности второго способа.

Причина проста: рост производительности на основе специализации позволяет увеличить объем производимых благ. Если использовать дополнительно произведенные одними блага для обмена на блага, изготовленные другими, то в результате можно получить в свое распоряжение больший объем разнообразных благ по сравнению с их самостоятельным изготовлением.

Осознание этого факта побудило людей не заниматься обменом от случая к случаю, а сделать его основой своей жизни. Иными словами, люди обнаружили, что лучший результат приносят превращение созданных ими благ в товары и услуги и использование их для регулярного обмена.

Товар – материальный предмет, полезный людям и потому ценимый ими как благо.

Услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности.

Вот почему если кто-то способен изготавливать определенный вид благ лучше других (с абсолютно или относительно меньшими затратами ресурсов или с лучшими свойствами), то ему выгодно только этим и заниматься.

Все остальные блага можно получить с помощью обмена. Умение обмениваться благами – уникальная особенность людей, отличающая их от других обитателей Земли в не меньшей мере, чем прямохождение или способность мыслить. Великий шотландский экономист Адам Смит (1723 – 1790) остроумно подметил: «Никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой...».

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

Торговля – добровольный и взаимовыгодный обмен благами в форме купли-продажи товаров и услуг за деньги.

Более того, только сочетание специализации и торговли позволило разрешить противоречие между:

- стремлением людей получить в свое пользование огромное разнообразие различных благ и
- способностью каждого человека производить лишь ограниченный ассортимент благ.

2. Ограниченность экономических ресурсов

Первой задачей хозяйственной деятельности (экономики) было удовлетворение основных (биологических) нужд. Именно они являются основой формирования конкретных потребностей людей (необходимость утолить голод рождает потребность в определенных видах еды). Как видно на рис. 1.5, к числу основных относятся потребности людей:

- в пище;
- в одежде;
- в жилье;
- в безопасности;
- в лечении при заболеваниях.

Понятно, что эти потребности отражают условия простого выживания людей. Впрочем, обеспечение даже этих условий образует задачу невероятной сложности. Решить ее полностью человечество не смогло даже к концу XX в. – до сих пор на Земле миллионы людей голодают, лишены крова и элементарного медицинского обслуживания.

Однако в действительности перед хозяйственным механизмом нашей цивилизации стоит еще более сложная задача, и вот почему: круг потребностей людей куда шире, чем набор физиологических условий существования. Им издревле хотелось комфорта, развлечений, путешествий и много чего еще.

Но для удовлетворения всех этих потребностей нужно намного больше ресурсов, чем всегда было доступно человечеству. Человечество столкнулось с такой ограниченностью еще на заре своей истории, когда единственным необходимым людям фактором производства была земля, т. е. ресурсы самой природы, поскольку именно ее плоды были для наших далеких предков единственным доступным видом благ.

11 – 16 тысяч лет назад, как утверждают археологи, человечество впервые столкнулось с угрозой вымирания из-за нехватки пищи для возросших по численности людских племен, и спастись ему удалось только за счет изобретения земледелия.

С тех пор потребности людей и численность населения планеты продолжают постоянно возрастать. Хотя человечество за минувшие тысячи лет научилось использовать для получения жизненных благ не только ресурсы природы, но и другие факторы производства (труд и капитал), прирост их объема все равно отстает от роста потребностей людей. Именно это является главной экономической проблемой, которая определяет всю жизнь общества и находится в центре внимания экономической науки. Проблема заключается в ограниченности факторов производства и производимых с их помощью благ относительно потребностей людей.

Ограниченность – явление всеохватывающее. За исключением небольшого числа благ – воздуха, дождя, солнечного тепла, все остальные средства удовлетворения человеческих потребностей имеются только в ограниченном объеме. Важно подчеркнуть, что мы говорим об ограниченности именно в экономическом, а не в чисто физическом смысле.

Действительно, если мы знаем, что в недрах Земли имеется 128,6 млрд т. нефти, то это – информация о физической ограниченности данного ресурса. Но если бы нефть не использовалась людьми, то эта физическая ограниченность не составляла бы экономической проблемы. Однако люди активно используют нефть, и если бы она имела у всех стран мира и была столь же доступна, как воздух или солнечный свет, то масштабы ее потребления были бы куда больше, чем возможно обеспечить сегодня. Сейчас же нефть достается только тем, кто способен оплатить затраты на ее добычу и транспортировку.

Следовательно, экономическую проблему образует не физическая ограниченность ресурса, а именно возможность получить его лишь путем затраты иных ресурсов.

Для примера вернемся к уже упомянутой нефти. Чтобы добыть ее дополнительный объем из недр Земли, необходимо потратить массу других ограниченных ресурсов: электроэнергию на бурение скважин или выкачивание нефти из глубин месторождения, труд нефтяников, металл (из которого изготавливают нефтяное оборудование и трубы нефтепроводов) и т. д.

Таким образом, хозяйственная деятельность человечества несколько напоминает вечное перекраивание тришкиного кафтана – чтобы удовлетворить одну потребность, приходится изымать ресурсы из сферы удовлетворения других. Конечно, рост возможностей человечества и объема используемых им ресурсов позволяет постоянно увеличивать размер этого «кафтана», и человечество чувствует себя в нем все лучше и лучше. Но проблема распределения ограниченных ресурсов между сферами использования (сферами создания различных благ), соперничающими за право их получения, остается по-прежнему на повестке дня.

Почему экономические ресурсы (факторы производства) всегда относительно ограничены?

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

Ограниченность труда связана с тем, что число трудоспособных жителей любой страны строго фиксировано в любой момент времени. Кроме того, по своим физическим и умственным способностям, имеющимся навыкам лишь часть граждан пригодна для выполнения конкретных видов работ. Эти ограничения можно ослабить, например, за счет приглашения рабочих из-за рубежа (так в 60 – 70-х годах поступали многие страны Европы, нанимая рабочих в слаборазвитых странах) или переобучения и подготовки работников по наиболее дефицитным специальностям. Но на все это нужно время, а моментального расширения рамок рабочей силы добиться невозможно.

Ограниченность земли (природных ресурсов) определяется географией страны и наличием в ее недрах месторождений полезных ископаемых. Меру этой ограниченности можно несколько снизить превращением ранее бесплодных почв в сельскохозяйственные угодья или, скажем, организацией добычи нефти со дна моря. Но и на это нужно время. Кроме того, даже самые крупные затраты на поиск полезных ископаемых не гарантируют их обнаружения, если природа поскупилась на такой подарок данной стране.

Ограниченность капитала определяется предыдущим развитием страны, тем, какой производственный потенциал она успела накопить. Эту ограниченность можно сократить (но не преодолеть, поскольку экономическая ограниченность непреодолима), построив новые заводы, шоссе, линии газопроводов и изготовив дополнительное оборудование. Но на все это нужно немало времени, а также затрат других ресурсов.

Ограниченность предпринимательства обусловлена тем, что природа далеко не каждого наделяет талантом предпринимателя. Недаром и сегодня мы помним имена выдающихся русских предпринимателей конца XIX – начала XX вв.: Рябушинских, Морозовых, Елисеевых, Кузнецовых, Мамонтовых и др.

Ограниченность ресурсов порождает несколько важнейших последствий. Прежде всего, люди издавна начали закреплять экономические ресурсы в собственность. Они договорились о том, что отдельный человек или группа людей могут ресурсами полновластно:

- *владеть*, т. е. фактически ими обладать;
- *пользоваться*, т. е. иметь право использовать их по своему усмотрению для получения текущего дохода;
- *распоряжаться*, т. е. иметь право передать их другим лицам, например продать.

Остальные люди должны уважать это право собственности и не вправе под угрозой наказания пытаться силой отнять ресурсы, находящиеся в чужой собственности. К такому устройству жизни люди пришли ценой большой крови и множества жизней, поскольку попытки передела собственности всегда вызывали (и вызывают) яростное сопротивление прежних владельцев (вспомним хотя бы историю Гражданской войны в России в 1918 – 1921 гг.).

Закрепление ресурсов в собственности граждан и их объединений позволяет владельцам предоставлять эти ресурсы тем, кто в них нуждается, за плату. Следовательно, собственность на ресурсы становится источником доходов для их владельцев. Формы этого дохода могут быть самыми различными и зависят от вида продаваемых ресурсов и типа собственности.

Если владелец обладает только способностью трудиться и продает именно ее, т. е. идет работать по найму, то получает за это заработную плату. Владелец земельного участка или другого природного ресурса с жестко фиксированным объемом, использующий его для хозяйственных целей сам или предоставляющий эту возможность другим, получает доход, называемый *рендой* (от лат. *reddita* – «уплаченное»). Владелец капитала (зданий, сооружений, оборудования), использующий его для обеспечения деятельности своей фирмы, получает доход в форме части **прибыли** этой фирмы.

Прибыль – превышение выручки от продаж товаров над общей суммой затрат на их изготовление и продажу. А если он предоставляет право временно пользоваться этим капиталом другим лицам и фирмам, то получает за это плату в виде *процента*. Такое название этого дохода обусловлено тем, что его размер обычно определяется в процентах от денежной стоимости капитала.

Стоимость – денежная сумма, которая уплачена при покупке или может быть получена при продаже определенного объема товаров и услуг.

Другим последствием ограниченности ресурсов относительно потребности в них людей является проблема выбора. Она состоит в том, что людям всегда приходится выбирать, на что потратить эти ресурсы, на производство каких благ или услуг их направить. Кроме того, выбирая один вариант использования ограниченных ресурсов, люди теряют возможность использовать их по иному назначению. Значит, любой выбор имеет своим последствием некие потери, т. е. упущенную выгоду от альтернативного использования ограниченных ресурсов. Эти потери в экономической науке принято называть **альтернативными издержками**.

Альтернативные издержки – ценность для человека наиболее предпочтительного из благ, получение которых становится невозможным при избранном способе использования ограниченных ресурсов.

Чтобы определить эти издержки, вспомним, что из-за ограниченности ресурсов отвергнутые варианты решения просто невозможно воплотить: необходимые для этого ресурсы уже потрачены на реализацию выбранного варианта. Скажем, если пашня занята под посадки гречихи, то физически невозможно одновременно вырастить тут еще и картофель. Эти отвергнутые варианты, а значит, те блага, которые они могли нам принести, и образуют основу формирования альтернативных издержек. Причем именно основу, а не сами издержки, потому что эти издержки, как и любые иные издержки, обычно определяются однозначно. В качестве их не может выступать упущенная выгода сразу по всем вариантам благ, ставших недоступными после сделанного выбора.

Право именоваться такими издержками имеет лишь ценность того блага, которое по желанности стояло на втором месте после выбранного варианта действий. Чтобы легче было понять, о чем идет речь, разберем пример. Допустим, что у вас есть сумма денег, которой хватит на то, чтобы купить либо велосипед, либо костюм, либо модные туфли. Больше всего вам хочется приобрести новый велосипед. На втором месте по желанности стоит костюм, а туфли по шкале ценностей попадают лишь на третье место. Тогда, если вы действительно потратите деньги на велосипед, ценой такого выбора окажется костюм (но не туфли или костюм и туфли вместе взятые).

ЛЕКЦИЯ 4. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ СЕМЬИ (СЕМЕЙНАЯ ЭКОНОМИКА)

1. Понятие семейной экономики

В последние годы в системе показателей, которые использует правительство России для оценки экономической ситуации в стране, появился очень необычный показатель. Называется он «индекс потребительских настроений» и показывает, как меняется доля семей, которые считают, что жить они стали лучше и потому сейчас пришло время для покупки новых товаров. Казалось бы, такие вещи должны быть важны

только психологам. Но этот показатель очень интересует экономистов, и на основе его они способны делать даже предсказание о том, как будет развиваться экономика страны в ближайшем будущем.

Напомним: в центре мира экономики стоит человек, семья. И естественно, что жизнь семьи постоянно привлекает пристальное внимание экономической науки. Ведь происходящие в домашней мини-экономике процессы оказывают огромное влияние на национальную экономику в целом.

Для первого знакомства с семейной экономикой мы выбрали лишь некоторые, но зато самые главные из существующих здесь проблем:

- источники доходов семей;
- структура расходов семей;
- различия в богатстве семей и их сглаживание государством;
- влияние инфляции на доходы семей.

2. Источники семейных доходов

Семьи получают свои доходы благодаря владению факторами производства и предоставлению их в пользование другим людям или фирмам. Ведь если собственность, которой владеет семья, не может быть использована другими людьми для своих нужд, на ней нельзя ничего заработать.

Скажем, пока автомобиль используется для поездок только членов семьи, он дохода не приносит. Не приносит дохода и само вождение этого автомобиля.

Но если кто-то попросил довезти привезенные на продажу товары до местного вещевого рынка, то за услугу он заплатит. Причем полученные деньги будут платой за услуги сразу двух факторов производства: труда (в форме управления автомобилем) и капитала (в форме самого автомобиля). Следовательно, доход приносит только та собственность, которая может быть направлена на производство нужных людям благ (в нашем примере таким благом была услуга по доставке сумок с товарами до рынка). Именно такое использование оплачивается покупателями произведенных благ. Значит, любой доход представляет собой плату за услуги того или иного фактора производства.

В большинстве стран мира преобладающим источником семейных доходов выступает заработная плата. Но в странах, где нет ограничений на частную собственность и где сформировалась рыночная или смешанная экономическая

система, семьи наряду с заработной платой получают доходы и от владения другими факторами производства.

Совсем иное дело – наша страна. Здесь командная система уничтожила после 1917 г. частную собственность на капитал и землю, а предпринимательские способности проявлять было вообще запрещено особой статьей Уголовного кодекса, каравшей «частнопредпринимательскую деятельность» длительным сроком заключения.

Единственным фактором производства, которым люди могли владеть и продавать ради получения дохода, остался труд. Неудивительно поэтому, что в 90-е годы Россия вступила с весьма нищим населением. На пороге последнего десятилетия XX в. 21% граждан обладали имуществом стоимостью от 5 до 10 тыс. руб. (столько в то время стоила легковая машина типа «Жигули» или «Москвич» либо садовый домик на участке в 6 соток). Большим по стоимости имуществом владели только 14% россиян. А 65% граждан соответственно обладали имуществом, стоимость которого не превышала и 25 средних месячных зарплат (итого примерно 3250 руб. в ценах того времени), т. е. жили крайне скудно.

После начала в 90-х годах реформ экономики и законодательства положение начало хотя и очень медленно, но меняться. Закон наконец разрешил гражданам владеть факторами производства на условиях частной собственности. Правда, и сегодня трудно говорить о полноценной частной собственности на землю (в части сельскохозяйственных угодий) и другие природные ресурсы. И все же возрождение частной собственности на факторы производства уже начало менять структуру семейных доходов россиян.

В структуре доходов российских семей в 1982 г., как в зеркале, отражалось общество, в котором человек владел лишь единственным фактором производства – своим трудом. Поэтому доля доходов от труда по найму была в СССР существенно выше, чем в США. При этом государство перераспределяло через свои органы куда большую долю доходов семей: в СССР на долю социальных выплат приходилось 24% против 12%, которые составляют в доходах американцев трансфертные платежи (различного рода пособия беднякам). В то же время в СССР полностью отсутствовали доходы в форме дивидендов из прибыли акционерных фирм, прибыли единоличных собственников фирм, а процентный доход был крайне мал.

Государство было практически единственным работодателем: от него наши сограждане получали 97% своих доходов. Поэтому чем беднее становилось государство на протяжении последних десятилетий, тем медленнее росли доходы граждан. Увеличить свои доходы за счет продажи иных факторов производства они не могли: им не принадлежало ничего, кроме собственной способности трудиться.

При этом зарплата наших граждан в условиях планово-командной системы была искусственно занижена. Правда, это обстоятельство наши сограждане научились со временем «компенсировать» с помощью таких малопочтенных способов, как:

- искусственное завышение объема сделанного («приписки»). Величина

«приписок», по оценкам экспертов, доходила до 30% к сумме начисленной заработной платы;

- халтурное исполнение своих трудовых обязанностей;
- хищение на производстве («движение несунув»), когда миллионы людей жили под девизом: «Все, что не прибито, – мое; все, что можно оторвать, – не прибито!».

Поэтому становится понятным размах разительных перемен, произошедших в жизни общества в последние несколько лет. Достаточно лишь сравнить структуру доходов в 1982 г. со структурой доходов в 2000 г.

Что же произошло в стране, о чем говорит срез содержимого семейных кошельков россиян?

Прежде всего о том, что страна переживает два параллельно развивающихся мощных процесса.

Первый процесс – формирование новых экономических механизмов и возникновение новых источников доходов граждан. Именно с этим связан рост доли доходов от предпринимательства и владения собственностью с 1% в 1982 г. (когда такие денежные поступления советская статистика стыдливо именовала «прочие доходы») до 19,8% в 2000 г.

Второй процесс – постепенный выход России из экономического кризиса, проявлявшегося в первой половине 90-х годов прежде всего в спаде производства. Этот кризис оказывал огромное влияние на формирование семейных доходов вследствие:

1) крайне медленного (по сравнению с инфляцией и доходами предпринимателей, розничных торговцев и банкиров) роста заработной платы наемных работников на предприятиях большинства отраслей производственного сектора экономики. Эти предприятия испытывали большие трудности со сбытом своей продукции, у них не было доходов и не было соответственно возможности для повышения оплаты труда своим работникам;

2) роста числа безработных, получающих лишь пособие по безработице, которое меньше заработной платы.

Экономический подъем, начавшийся в стране в 1999 – 2000 гг., уже привел к росту доли заработной платы в доходах населения с кризисного уровня в 46,6%, который сложился, скажем, в 1994 г., до 65,6% в 2000 г. И если эта тенденция к экономическому росту будет сохранена, то больше резкого падения доли заработной платы в доходах произойти не должно.

Семейные доходы – это денежные средства, которые члены семьи получают от посторонних лиц или организаций и могут использовать для оплаты собственных расходов.

Немало интересного для оценки состояния дел в экономике могут дать и сведения о семейных расходах.

Обнаружил это в XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель. Он исследовал и описал зависимость, которую в честь него стали называть законом Энгеля.

Закон Энгеля: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище и коммунальные услуги меняется

мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд заметно возрастает.

Описываемая этим законом логика изменения расходов порождается тем, что различные жизненные блага имеют для людей неодинаковую полезность. И потому потребности в них существенно дифференцируются по масштабам.

Быстрее всего человечество достигает удовлетворения своих потребностей в продовольствии (как пошутил один экономист: «*Наши потребности в пище всегда ограничены стенками нашего желудка*»). Поэтому при росте доходов доля затрат на питание начинает снижаться первой. Затем наступает очередь затрат на одежду, хотя здесь процесс «насыщения» идет медленнее. Причина проста: потребности такого рода все время подстегиваются столь мощным инструментом, как мода.

Кроме того, жилье наряду с автомобилями является товаром «престижного спроса». Поэтому люди стремятся иметь комфортное жилье не только ради удобства, но и чтобы подчеркнуть свое общественное положение. Это очень хорошо заметно и в России, где в последние годы стало развиваться строительство помпезных особняков, призванных продемонстрировать окружающим богатство своих владельцев.

Эрнст Энгель утверждал (и сегодня это общепризнано), что раз личное потребление во всех странах развивается по сходным моделям, то анализ структуры семейных расходов позволяет сравнивать:

- 1) уровни благосостояния разных групп населения одной страны (принимая в качестве критерия долю расходов семьи на питание);
- 2) благосостояние граждан разных стран.

3. Инфляция и семейная экономика

Негативное влияние инфляции на семейную экономику связано с тем, что общий рост цен и падение в итоге покупательной способности денег обесценивают заработки трудоспособных членов семьи. В итоге инфляция ведет к резкому росту разницы между **номинальными** и **реальными доходами** семьи.

Номинальный доход – сумма денег, полученная гражданином или семьей в целом за определенный период времени.

Рост реальных доходов семей зависит от соотношения темпов роста номинального дохода и общего уровня цен. Так, если заработки за год вырастут на 30%, а цены – на 40%, то реальные доходы составят лишь 92,9 % $[(130 : 140) \times 100]$ от прежнего уровня, т. е. снизятся на 7,1%.

Реальный доход – объем товаров и услуг, который гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальные доходы.

Столь существенная разница в изменениях номинальных и реальных доходов сильно сказывается на многих важнейших экономических процессах страны. Прежде всего, падение реальных доходов отрицательно влияет на состояние торговли: ведь люди могут купить куда меньше потребительских товаров. И напротив, рост реальных доходов ведет к росту покупок товаров и услуг.

От инфляции люди страдают по-разному, в зависимости от того, чем они занимаются и какие заработки получают. С этой точки зрения все семьи следует разделить на две основные группы:

- 1) семьи с *фиксированными* доходами;
- 2) семьи с *переменными* доходами.

В первую группу попадают семьи, чьи доходы не зависят от уровня трудовой активности их членов. Это пенсионеры, безработные, инвалиды, студенты и многодетные семьи. К этой группе относятся также работники отраслей, услуги которых оплачиваются по фиксированным ставкам из средств государственного бюджета. Это армия, правоохранительные органы, медицина, образование, связь, социальные службы и т. д.

Во вторую группу входят те семьи, члены которых работают в производственных отраслях, а также предприниматели и творческая интеллигенция.

Они обладают большими возможностями для увеличения своих доходов за счет изменения уровня трудовой активности или забастовок с требованием о повышении заработной платы. Им легче замедлять или предотвращать падение своих реальных доходов.

Первыми жертвами инфляции становятся семьи с фиксированными доходами, прежде всего пенсионеры, инвалиды и многодетные семьи. Именно поэтому после взрыва инфляции в России в 1992 г. на улицах наших городов появилось так много стариков, инвалидов и женщин с детьми, просящих подаяния.

Особенно тягостное последствие инфляции состоит в том, что часто она начинает работать как «машина времени» и, с позиций закона Энгеля, как бы отбрасывает страну в прошлое. Так, если в 1975 г. Доля расходов граждан России на продукты питания составляла 45,5%, а к 1991 г. упала ниже 39%, то после взрыва инфляции в 1992 г. она подскочила до 50%. Получается, что Россия, с точки зрения благосостояния граждан, вернулась лет на 20 назад.

При этом инфляция не просто повышает долю расходов на питание в структуре семейных бюджетов, но и меняет модель питания – люди начинают переходить на наиболее дешевые, хотя и не самые здоровые виды продовольственных товаров. Например, в 1992 г., когда произошел наибольший рост цен, доля мясных и молочных продуктов в рационе россиян сразу упала. Недостающие калории наши соотечественники восполнили картошкой – продуктом далеко не самым полезным. И все равно общее потребление основных продуктов питания сократилось в том году на 3 кг в месяц.

Инфляция ударяет по семьям и с другой стороны: обесценивает сбережения. Если темп годовой инфляции выше, чем проценты по вкладам в банк, то реальная ценность вклада падает – на хранящуюся в банке сумму денег теперь можно приобрести меньше товаров и услуг, чем прежде.

Например, если темп годовой инфляции 80%, а банк платит владельцу вклада 50% годовых, то ценность вклада падает за год примерно на 17%: $[1 - (150 : 180)] \times 100$. Именно так «сгорели» в 1992 г. все сбережения наших сограждан, хранившиеся в Сберегательном банке. Прыжок цен за год в 26 раз превратил все, что люди копили долгими годами, в совершенно мизерные суммы.

На них теперь стало невозможно купить мало-мальски ценную вещь, не говоря уже о том, чтобы прожить. Восстановить сбережения сразу государству оказалось не под силу, хотя на этот счет был даже принят специальный закон. Но для его реализации нужна настолько крупная сумма денежных средств, что государство найти ее пока просто не в состоянии. С большим трудом удалось найти средства для компенсации вкладов лишь самых пожилых владельцев сбережений – тех, кому исполнилось 80 и более лет.

ЛЕКЦИЯ 5. ТИПЫ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА

1. Виды семей

1. Нуклеарная (простая) семья может быть как полной, так и неполной. Полной нуклеарной семьей считается семья, в которой есть муж, жена и дети. Неполной – семья с ребенком без одного из супругов.

2. Дистантная семья. От слова дистанция, таким семьям свойственно частое отсутствие одного из супругов, связанное с особенностью профессии (моряки, военные и т.п.). В последнее время к таким семьям стали относить семьи, где один из супругов проживает отдельно от семьи по различным мотивам (кроме случая развода).

3. Патриархальный тип семьи – необычайно устойчивый тип семейных отношений. Семейные отношения строятся на принципах иерархизма и неравенства членов семьи, на принципах принудительного коллективизма и централизма: индивидуальные интересы отдельных членов семьи полностью подчиняются интересам семьи.

5. Эгалитарная семья – это семья, основанная на демократических отношениях, равенстве мужчины и женщины, отношениях партнерства, отмене всякой дискриминации. Здесь царят гуманные методы воспитания, основанные на доверии к личности ребенка, его индивидуальности, воспитании чувства собственного достоинства, самостоятельного мышления, проявления инициативы, предприимчивости. Основная функция такой семьи – удовлетворение потребности в общении, воспитание творческой индивидуальности.

Традиционно выделяют три типа бюджета: совместный, совместно-раздельный (долевое участие) и раздельный. Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки, и только сами члены семьи могут выбрать, какой вариант им больше подходит.

2. Совместный бюджет

Это самый распространенный вид семейного бюджета. При таком способе распределения денег, все средства, заработанные членами семьи, складываются вместе, и затем супруги совместно решают, как распределить полученную сумму на определенный промежуток времени (обычно – на месяц). Самый большой плюс такого подхода – в ощущении единства. Муж и жена вместе обсуждают предстоящие затраты, вместе отвечают за расчет средств. Совместный тип бюджета, или «общий кошелек», обычно используют супруги с приблизительно равными доходами или пары, где жена частично или полностью находится на иждивении у мужа. Этот вариант практически неизбежен в случае, когда женщина полностью посвящает себя уходу за ребенком, а единственным кормильцем остается муж. То есть фактически бюджет становится единоличным, но психологически он все-таки является общим – деньги лежат в определенном месте, супруги вдвоем решают, как ими распорядиться. Основа такого подхода в доверии друг к другу, взаимной ответственности и умению находить компромисс. В этой ситуации перед женщиной не стоит вопрос – как выпросить деньги у мужа. Ей открыт доступ к финансам, потому что супруг уверен в

ней. Он знает, что жена не потратит лишних денег, понимая, как нелегко одному зарабатывать средства для всей семьи. При этом жена чувствует себя полноправной хозяйкой, имеющей свой голос и право участия в распределении семейных доходов. Часто, особенно в молодых семьях, возникает проблема, когда муж не выделяет денег супруге на мелкие нужды и на ребенка. Это может стать причиной затаенной обиды с ее стороны. Жена может сделать вывод о его невнимательности, бесчувственности и скупости. Но не стоит сразу записывать мужа в хронические жадины. Вполне возможно, он просто не догадывается, что женщине нужны деньги. Мужчина может искренне считать, что полностью обустроил ей комфортный быт – сам закупил продукты и предметы первой необходимости, освободил любимую от лишних хлопот. Возможно, он и не догадывается, что у супруги есть и другие, не менее важные потребности. А женщины в такой ситуации часто не хотят «опускаться» до просьб. И в этом их ошибка. В просьбах подобного рода нет ничего унижительного. Они скорее носят разъяснительный оттенок (для мужа). В супружеских отношениях очень важна ясность. Недомолвки приведут к искаженному пониманию друг друга. Гораздо эффективнее один раз открыто поговорить о потребностях жены, вместе рассчитать, сколько ей необходимо денег на месяц и включить эту сумму в предполагаемые расходы. Тогда муж будет психологически готов выделять деньги супруге. Психологи считают, что дружное решение финансовых вопросов в семье (когда они не возводятся в разряд проблемы) свидетельствует о гармонии в паре. А вот разлад между супругами на почве денег – это проекция их отношения друг к другу: попытки доминировать, завоевать себе право единолично принимать важные решения в семье, либо продемонстрировать свое превосходство, покрасоваться своей успешностью на фоне неработающей половины. То есть, стремление в той или иной степени решить свои проблемы или изжить собственные комплексы за счет близкого человека. Иногда мужья сами выступают категорически против устройства жены на работу. Корень такого поведения часто лежит в его собственной неуверенности и страхе потерять любимую женщину. Устройство на работу – это и новый коллектив, в том числе мужской, и ощущение самодостаточности и независимости. Муж боится, что, если жена не будет так остро нуждаться в нем, она может его оставить. Если мужчине присущ такой страх, жене надо уделить больше внимания совместным отношениям, дать мужу почувствовать, что он дорог сам по себе, невзирая на перемены, неизбежные в жизни каждой семьи.

Однако пары с разным уровнем дохода, выбирая этот вид формирования бюджета, могут столкнуться с одним из его «минусов»: супругу с большим доходом может показаться, что с ним поступают нечестно. Либо он решит, что сам «заказывает музыку», либо будет вносить в общий бюджет долю, равную второй половине, а остальные деньги тратить по своему усмотрению. Вот и повод для новых размолвок – супруг с меньшим доходом может оскорбиться, поскольку он-то внес все свои деньги! Чтобы избежать подобных недоразумений, пары с разным уровнем дохода иногда выбирают для себя совместно-раздельный (долевой) вид бюджета.

3. Долевой бюджет (Совместно-раздельный)

Совместно-раздельный бюджет в настоящее время приобретает все большую актуальность. Этот принцип работает лучше всего в случае, если разница между зарплатами супругов незначительна. Для этого сначала надо рассчитать, сколько денег ваша семья тратит каждый месяц на питание, коммунальные платежи, хозяйственные расходы и прочие нужды. Далее эта сумма распределяется между членами семьи либо пополам, либо в соотношении, которое семья посчитает справедливым, в зависимости от зарплаты. Таким образом, у каждого остаются личные деньги, которые можно потратить по своему усмотрению.

Положительная сторона такого планирования заключается в уникальном сочетании чувства общности в семье (как и в случае «общего кошелька») и элемента финансовой независимости друг от друга. Обид на вторую половину из-за ее покупок «для себя любимого» в этом случае намного меньше. Нет ощущения, что постоянно надо отчитываться. Снижается вероятность возникновения чувства вины, что потратил семейные деньги на себя, влез в общую копилку. В то же время это внутренне организует супругов, они точно знают, сколько могут позволить себе «роскоши» и подходят к тратам более ответственно. Не возникает проблемы подарков и сюрпризов, в то время как при совместном бюджете любые растраты обнажены, и удивить любимого человека достаточно трудно. Долевой бюджет – достаточно универсальный и подходит практически всем, но только при условии, что оба супруга работают. Конфликты могут возникать опять же на почве разницы в зарплатах супругов в момент определения, какую лепту каждый должен вносить. Если решить сразу, что суммы вносятся поровну, может получиться так, что у одного свободных личных средств будет вполне достаточно, в то время как второй практически все будет вносить в семейные деньги. Поэтому при таком варианте к материальным возможностям любимого человека нужно подходить очень деликатно, не попрекая друг друга и не заглядывая друг другу в карман. Этот тип семейного планирования бюджета так же подходит, если один из супругов чрезвычайно бережливый. Таких людей презрительно называют скупердьяй или скряга. Чаще роль скряги в семье играет мужчина. Причем, на ситуацию мало влияет его материальное благосостояние. Определяющими здесь являются такие черты характера, как мелочность, педантичность, придирчивость. Но в каждой ситуации можно найти свои положительные стороны. Ведь скрупулезность, бережливость и расчетливость такого человека – незаменимые качества для ведения домашнего хозяйства. Чтобы лишний раз не тратиться, он сам сделает добрую половину работы по дому. Задача жены «скупердьяя» лишь аккуратно направлять супруга. Дать ему возможность почувствовать, что важные решения принимает он сам. Но самый главный совет для тех, кто живет со скупым человеком – это все-таки иметь собственный источник доходов, чтобы не чувствовать себя стесненно в финансах и не давать жадности супруга подрывать семейные отношения. Материально независимая жена будет с удовольствием воспринимать его аккуратность и способность все раскладывать по полочкам. А знание, что у прижимистого супруга всегда припасен узелок с денежкой на черный день, как гарант финансовой стабильности семьи, придаст ей уверенно-

сти. Очевидно, что если один из супругов излишне жаден, ведение совместного бюджета становится проблематичным. Любое планирование превратится в неприятное выяснение отношений. Поэтому в подобном случае целесообразно каждому из супругов иметь некую сумму, которую они могут потратить по своему усмотрению, не рискуя ввязаться в новую продолжительную ссору. Если же ваша половинка «сорит деньгами» по поводу и без (этим недостатком чаще всего страдают женщины), от идеи ведения совместно-раздельного бюджета лучше отказаться. Преобладающие черты характера, которыми обладает транжира, – это импульсивность, непоследовательность и эмоциональная неустойчивость. Мышление таких людей алогично, над рассудками главенствуют эмоции. Когда они охвачены идеей что-то приобрести, то даже не задумываются, где они возьмут деньги. Они просто знают, что на это деньги точно найдутся. В момент покупки транжиры бесстрашны, их не пугает незамедлительная расправа второй половины, долги. Они азартны, сиюминутны и недалёковидны. Все последствия оставляются «на авось» или «как-нибудь разберемся». Растратив свои карманные деньги, они, со свойственной им легкостью и безответственностью, влезут в общие средства. Транжиру лучше поставить в такие условия, когда он полностью зависит только от себя и на общий карман надеяться не может.

4. Раздельный бюджет

Раздельный бюджет, как таковой, в нашей стране редко применяется в чистом виде. Этот стиль семейного планирования пришел с Запада, где женщины стараются быть независимыми и ни в чем не уступать мужчинам. Такой тип распределения денег больше принят среди пар, в которых оба супруга имеют достаточно высокий доход.

Конечно, совсем раздельным бюджет все же не получается. Никто не будет высчитывать, сколько в граммах супруг съел картошки, и сколько это стоит. Каждый обеспечивает себя сам тем, в чем нуждается. Деньги при этом, как правило, находятся на разных банковских счетах. Еда покупается совместно. Некоторые пары, ведущие раздельный бюджет, просто считают, сколько денег у них уходит на еду ежемесячно, и скидываются поровну. Когда у кого-то одного деньги заканчиваются, он занимает у второго, с условием обязательного возврата долга.

Плюсы такого типа бюджета в материальной независимости друг от друга, которая помогает избегать конфликтов на финансовой почве и дает возможность каждому планировать свои приобретения, ни перед кем не отчитываясь. Среди выгод раздельного бюджета стоит отметить такой немаловажный факт, как помощь родственникам. Эта тема в семьях нередко бывает очень щекотливой. А в ситуации, когда «денежки врозь», каждый решает сам, кому и в какой сумме он может помочь, не опасаясь недовольства супруга.

Раздельный вариант бюджета выручает и в случае, если кто-то из супругов, или оба, имеют какое-то дорогостоящее увлечение, которое совсем не интересует вторую половину. Есть и более неприятная причина подобного выбора – это взаимное недоверие, когда супруги подозревают друг друга в укрывании истинных доходов.

Что же касается транжир, их супругам не стоит ограничиваться лишь оптимальным вариантом бюджета. Эта проблема гораздо глубже. На самом деле, главное, что нужно такому человеку – это внимание. Если супруг выслушает свою половинку, посочувствует, пожалеет ее, то в следующий раз ему, возможно, не придется доказывать свою любовь лояльными отношениям к пустым денежным тратам. Можно почаще радовать супругов-растратчиков приятными небольшими сюрпризами. Это благоприятно скажется на климате в семье и снизит потребность транжиры делать подарки самому себе.

Можно также ежемесячно выделять определенное количество денег на транжиру и объявлять, что в этом месяце примерно в таких-то числах он или она может порадовать себя на такую-то сумму. Ограничения и временная отсрочка дадут ему возможность не поддаваться первому импульсу, а проанализировать, чего именно ему больше всего хочется. Таким образом, под прицелом оказываются сразу два зайца: транжира получает вожделенный подарок и внимание, а семейный бюджет не терпит непредвиденных потрясений. И еще, не стоит за пару непродуманных покупок сразу награждать свою половину званием «транжира». С каждым случается, что он нет-нет, да и купит себе что-то «не по карману». Другой вопрос – насколько часто это происходит. Если семейная пара сумеет разобраться в тонкостях своих характеров, то и переходить на раздельный бюджет им, возможно, не придется. Ведь в этом варианте регулирования расходов есть существенный минус: семья утрачивает чувство единства. Люди вроде бы живут вместе, но каждый сам по себе. Нет уверенности в помощи со стороны второй половины, а ведь никто не застрахован от болезней и безработицы. И что тогда? Как в этом случае вести себя семьям – приверженцам раздельного бюджета? Что подразумевается под словом семья, если не взаимовыручка, доверие и уверенность друг в друге?

5. Заначка – иметь или не иметь?

Как бы люди ни планировали свое будущее, судьба любит в самый неподходящий момент распорядиться по-своему, и отложенные деньги часто являются спасительными в самых неожиданных ситуациях. Никто не застрахован от непредвиденных болезней, влекущих за собой огромные траты на лечение, потери работы, форс-мажорных обстоятельств. Поэтому в большинстве семей при первой же возможности стараются отложить какие-то средства «на черный день». По какому принципу это делать, супруги должны решать сами, в зависимости от избранного варианта бюджета и отношений друг с другом. Бывает и так, что один или оба супруга в тайне друг от друга делают «заначки» для собственных мелких удовольствий. Часто это происходит при совместном бюджете, если средства на карманные расходы ограничены. В этой ситуации главное, чтобы «заначка» не превратилась в серьезный обман, когда один из супругов прячет деньги от семьи в ущерб ее потребностям, а обнаружение тайника вызывает ссоры и взаимные обвинения. Основой «заначки» должны быть все-таки личные деньги, возможно, умело сэкономленные, или отложенные в ущерб личным интересам. Кто принял решение утаить деньги, тот и должен нести ответственность за это, не ущемляя финансового положения семьи. Конечно, фи-

нансовый вопрос нередко становится краеугольным камнем в семейных отношениях, ведь материальные ценности пока никто не отменял. И все же деньги далеко не самый важный аспект совместной жизни. Семьи, в которых главенствует принцип: «Кто больше заработал, тот и командует», в основном нежизнеспособны. Секрет благополучия не в сравнении кошельков, а гармония, любовь и уважение друг к другу. А деньги... Деньги всего лишь средство для улучшения уровня жизни. Супруги должны распоряжаться финансами, а не финансы супругами. Если в семье муж и жена имеют равные права, не пренебрегают своими обязанностями, а к планированию бюджета подходят трезво и осмысленно, этот союз, как прочная крепость, устоит под натиском любых невзгод.

ЛЕКЦИЯ 6. РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ

1. Понятие рационального потребления

Хотя экономика существует, в первую очередь, ради удовлетворения потребностей, *индивидуальный потребитель* играет совершенно разную роль в различных экономических системах. В традиционной экономике что, в каком количестве и как потребляется, определяют обычаи: различия между отдельными потребителями несущественны.

В командной экономике самыми важными потребителями выступают фараон, или царь, или король и т. д. и его двор. Они имеют возможность удовлетворять свои прихоти, в то время как большинство их подданных довольствуются лишь самым необходимым. В экономике Советского Союза, казалось бы, было иначе: производство ради производства (тяжёлая промышленность) всегда считалось более важным, чем производство потребительских товаров, в первую очередь, потому, что оно создавало огромную военную мощь, с которой были вынуждены считаться все страны мира. Однако можно сказать, что это удовлетворяло потребность советского руководства в престиже и власти. Потребителю же предлагался очень ограниченный ассортимент продукции в количестве, не удовлетворяющем его потребности.

Совершенно иное положение занимает обычный индивидуальный потребитель в рыночной экономике. Всё, что в ней производится, должно быть кому-то *продано*. Деньги потребителей – единственный источник дохода производителей, поэтому именно выбор потребителя, в конечном счёте, определяет, что будет произведено и в каком количестве. Экономисты называют такую ситуацию *суверенитетом потребителя* (суверен – старинное название господина, монарха). Однако здесь есть некоторое преувеличение. Во-первых, потребитель может быть «сувереном», только если у него есть свобода выбора, т. е. между производителями существует конкуренция. Единственный производитель или продавец (монополист) сам господствует над потребителем.

Во-вторых, потребитель должен владеть всей необходимой информацией. Если «суверен» не знает, что происходит в его государстве, его легко обманут более осведомлённые подданные. Так и в экономике. Если потребитель хочет купить туалетное мыло или крем для бритья, он не станет нюхать и пробовать все сорта подряд. Скорее всего, он сделает свой выбор под влиянием красивой упаковки или запоминающейся рекламы в газете или по телевидению, т. е. под влиянием факторов, не имеющих никакого отношения к качеству данного товара.

Если потребитель покупает автомобиль или телевизор, он, вероятно, наведёт справки у родных и знакомых и посетит несколько специализированных магазинов. Но, не будучи сам автомехаником или радиотехником, он опять-таки не сможет принять решение на основе полной информации. Это даёт продавцам возможность до некоторой степени управлять потребностями своих покупателей, что достигается с помощью рекламы, особенно для разных видов товара примерно одинакового качества. Хорошо проведённая рекламная кампания может создать моду на какой-то товар (не только на одежду или

обувь, но и на компакт-диски, книги, выставки, места отдыха и т. д.). Тогда потребитель купит товар не потому, что он ему действительно нужен, а потому, что он есть у всех друзей или соседей. (Конечно, необходимо и высокое качество продукта, и хорошо организованное техническое обслуживание, - если реклама расхваливает товар откровенно плохого качества, это вряд ли поможет его распродать, а покупатели имеют право подать на продавца в суд за сообщение ложных сведений о качестве товара.)

Другие потребители, напротив, покупают товар для того, чтобы «выделиться из массы», подчеркнуть своё особое положение. Например, во всех странах мира большой популярностью пользуются автомобили марки «Мерседес». Их делают в ограниченном количестве и продают по очень высокой цене. Поэтому каждый, кто купил «Мерседес», имеет (со своей точки зрения) основания для того, чтобы смотреть на остальных сверху вниз. (Правда, качество этих автомобилей действительно высокое, но соображения престижа играют едва ли не более важную роль.) Это так называемое «демонстративное потребление» впервые описал американский учёный Торстейн Веблен.

Чтобы выровнять соотношение сил (т. е. степень информированности) между продавцами и покупателями, во многих странах существует государственный контроль качества некоторых продуктов. Кроме того, действуют так называемые общества потребителей – независимые организации, которые исследуют реальные потребительские свойства различных видов товаров и публикуют результаты исследований в специальных газетах и журналах, а также помогают потребителям судиться с недобросовестными продавцами. В России тоже существуют общества потребителей, а каждая уважающая себя газета и телевизионный канал имеют специальную рубрику, посвящённую экспертизе потребительских товаров и ответам на вопросы потребителей.

2. Реклама

Из всех средств продвижения товаров на первом месте, безусловно, стоит **реклама** – платная форма неличного представления и продвижения товаров. Сильными сторонами рекламы являются: способность одновременно доходить до большого количества потребителей и относительная дешевизна в расчёте на одного потребителя; общественный характер, гарантирующий потребителю, что товар не противоречит общественным нормам и закону; большая выразительность, позволяющая предприятию эффектно и наглядно представить свой товар с помощью текста, звука и цвета.

О популярности рекламы как средства продвижения свидетельствует уровень развития рекламного рынка: в настоящее время в США его объём оценивается сотнями миллиардов долларов в год. И даже в России, где традиции современной рекламы очень молоды, в год на рекламные мероприятия тратятся десятки миллиардов рублей.

Такие затраты предъявляют высокие требования к проведению рекламных мероприятий, или, как говорят маркетологи, к проведению рекламной кампании.

В первую очередь, при проведении рекламной кампании определяют цели рекламы. Посмотрите внимательно рекламные ролики по телевизору или рекламные тексты в журналах, и вы обнаружите, что целью одних из них (*информационных*) является доведение до сведения потребителя конкретной информации о товаре, его характеристиках, цене. Цель *убеждающей* рекламы, соответственно, убедить потребителей приобрести определённый товар, а *напоминающей* – напомнить о существовании товара.

Следующим этапом является формирование рекламного бюджета, т. е. определение того количества денег, которое будет потрачено на рекламные мероприятия.

Центральным элементом рекламной кампании является рекламное сообщение – информация, которую необходимо предоставить потребителям. Создание рекламного сообщения – процесс творческий, заключающийся в поиске оригинальных идей. В идеале сообщение должно привлечь внимание, удержать интерес, возбудить желание обладать товаром и подтолкнуть к действию.

После создания рекламного сообщения происходит выбор средств рекламы. Ведущее место среди них занимают печатные издания: на их долю в России приходится 45% всех расходов на рекламу. Среди печатных изданий выделяют:

1. *ежедневные газеты* («Комсомольская правда», «Известия», «Труд»). Главным достоинством газетной рекламы является оперативность. К недостаткам относятся: короткий срок «жизни» газеты, малое число вторичных читателей. Стоимость размещения рекламы в газетах относительно невелика;

2. *еженедельные издания* («Аргументы и факты», «Коммерсантъ», «Эксперт»). Они характеризуются более высоким качеством печати, большей избирательностью аудитории, большим числом вторичных читателей;

3. *ежемесячные издания*, многие из которых являются узкопрофессиональными («Маркетинг в России и за рубежом», «Рынок ценных бумаг», «Главный бухгалтер»). Они отличаются ещё более высоким качеством печати, более длительным сроком существования, очень высокой избирательностью;

4. *бесплатные рекламные издания*, к которым можно также отнести очень дешёвые («Экста М», «Из рук в руки», «Оптовик»). Стоимость рекламы в таких изданиях относительно невелика, доверие потребителей к ним невысокое.

Вторым после прессы мощным средством рекламы является *телевидение*: на его долю в России приходится 40% расходов рекламодателей. Сочетание звука и цветного изображения обладает большой силой воздействия на телевизионную аудиторию. Стоимость рекламного времени на ведущих каналах колеблется от 100 до 900 тысяч рублей за минуту. На долю *радиорекламы* приходится 4% расходов. Наибольшую аудиторию слушателей в России имеют «Радио России», «Маяк», «Европа Плюс», «Авторadio». Радио часто используется для создания звукового фона дома, на работе, в автомобиле, поэтому степень запоминаемости у радиорекламы невысокая. Тем не менее, радио обеспечивает слушателей достаточной информацией, особенно благодаря повторяемости рекламы. *Наружная реклама* тоже занимает заметное место среди средств рекламы (2% рекламных расходов). Стоимость месячной аренды рекламного щита размером 6 на 3 м колеблется от 3 тыс. рублей в небольшом

городе до 100 тыс. рублей в центре Москвы. Очень популярны также плакаты и надписи на наружных поверхностях и внутри транспортных средств. *Рассылка почтовых рекламных отправлений* («директ мейл») пока не получила широкого распространения в России (за исключением самых крупных городов). Однако у этого средства рекламы есть определённые перспективы, так как для него характерны нацеленность на конкретного потребителя и почти личный характер контактов. Популярным рекламным средством является *реклама на месте продажи*. Она включает в себя рекламную деятельность магазинов (витрины в местах продажи, плакаты, объявления по радио); совместные мероприятия производителей и продавцов (униформа персонала, компоновка экспозиций товаров, контейнеры, пакеты и другие упаковочные материалы). Быстро развивается также *реклама в Internet*.

Ещё одним вопросом, который надо будет решить в ходе проведения рекламной кампании, является определение графика выхода рекламы, так как её эффективность непосредственно зависит от того, как часто будет появляться рекламное сообщение и в какое время.

И последнее, на что следует обратить внимание, - это оценка эффективности рекламных мероприятий. Средства на осуществление рекламной деятельности предприятия тратят немалые, поэтому нужно постараться использовать их наилучшим способом. Добиться этого можно, оценивая различные рекламные мероприятия, сравнивая их между собой и выбирая из них самые эффективные для дальнейшего использования.

Можно также проводить опросы потребителей, направленные на узнавание и запоминание рекламы, оценку мнений и отношений к рекламируемому товару, оценку качества и эффективности рекламного мероприятия. Но наиболее удовлетворительные результаты оценки эффективности рекламы дают замеры объёмов продажи товаров до и после проведения рекламной кампании.

ЛЕКЦИЯ 7. РЫНОК И РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА. ВИДЫ РЫНКОВ

Термин «рынок» употребляют в двух значениях. Во-первых, под рынком понимают особую экономическую систему, в основе которой лежат конкуренция и частная собственность на факторы производства. Синонимом для такого употребления слова «рынок» является выражение «рыночная экономическая система».

Во-вторых, под рынком понимают также систему отношений, которые складываются между продавцом и покупателем как в экономике в целом, так в определенном ее сегменте (секторе). Это значение слова «рынок» является более широким, поскольку оно отсылает к отношениям, существующим в рамках любой экономической системы. Естественно, особенности экономической системы накладывают отпечаток на форму этих отношений.

Рынки могут быть классифицированы по целому ряду оснований.

С точки зрения регулируемости можно выделить две разновидности рынков:

1) *нерегулируемые рынки*, в которые не вмешивается государство или другой экономический субъект. Такие рынки развиваются стихийно, под влиянием рыночных механизмов, то есть регулируются в первую очередь спросом и предложением. Когда говорят о рыночной экономике, имеют в виду именно нерегулируемый или регулируемый в незначительной степени рынок. Другими словами, нерегулируемый рынок, который развивается как бы сам по себе, – это и есть рынок в узком значении слова;

2) *регулируемые рынки*, контролируемые государством. На таких рынках государство не только устанавливает правила, в соответствии с которыми должен строить свою деятельность любой субъект экономической жизни, но и активно контролирует любые проявления экономической активности. Для таких рынков очень характерна запретительная политика, то есть наложение государством большого количества запретов на самые разные виды экономической деятельности. Так, например, в Советском Союзе был очень слабо развит рынок жилья, так как фактически собственности на жилье не существовало. А следовательно, жилье не могло становиться объектом купли-продажи. Конечно, существовали и жилищные кооперативы, однако продать кооперативную квартиру можно было только с участием райисполкома.

Нерегулируемых рынков в мире практически не существует. Так, даже мировой рынок в той или иной степени регулируется (хотя и нет такого экономического или административного субъекта, который регулировал бы его полностью). И действительно, отдельные государства в нормальном случае не заинтересованы в том, чтобы на мировом рынке свободно продавались наркотики или оружие. Следовательно, они будут стремиться к координации своих действий с целью предотвратить функционирование подобных товаров. То же касается и внутреннего рынка. Здесь регулирующая роль государства заключается прежде всего в установлении правил экономической деятельности.

Неизбежной «спутницей» регулируемого рынка является теневая экономика. По сути, только ее можно считать нерегулируемой. Теневую экономику разделяют на «черную» и «серую». На черном рынке объектом купли-продажи

становятся товары, которые запрещены государством (оружие, порнография, наркотики и т. д.). С черным рынком бороться крайне трудно, поскольку он приносит колоссальные доходы. Так, например, 1 доллар, вложенный в США в производство наркотиков, может принести до 300 долларов прибыли.

На сером рынке купля-продажа товара осуществляется с нарушением правил и норм, установленных государством, а следовательно, в обход законов и без уплаты налогов, либо продаются и покупаются товары, торговля которыми регулируется государством и осуществляется по ценам, не отражающим реальную стоимость этих товаров. Сюда же следует отнести и куплю-продажу дефицитных товаров, отсутствующих в государственной торговле, то есть ситуацию, когда перепродажа по спекулятивным ценам становится важным источником дохода в силу недоступности определенного блага. Такое положение часто устанавливается в государствах с централизованной экономикой.

Такая классификация не дает возможности четко разделить все рынки на две группы. В действительности рынки отличаются друг от друга по степени регулирования экономической жизни. Другими словами, такая классификация указывает на две крайних точки, между которыми располагается множество переходных явлений.

С точки зрения того, что продается и покупается, то есть с точки зрения объекта купли-продажи, можно выделить следующие разновидности рынка:

1) *потребительский рынок*, то есть рынок, на котором происходит обмен промышленными и продовольственными товарами, а также бытовыми и коммунальными услугами;

2) *рынок средств производства (рынок капитала и рынок земли)*, на котором объектом купли-продажи оказываются природные ресурсы, земля, орудия труда (прежде всего – оборудование), а также основные и оборотные средства;

3) *рынок интеллектуальных продуктов и информации*, на котором продаются высокие технологии, а также продукты духовной деятельности: знания, книги, произведения искусства и т. д.;

4) *рынок труда*, на котором каждый человек может продать свои трудовые способности; в качестве оплаты в этом случае выступает заработная плата, то есть те деньги, которые человек получает за то, что тратит свои силы и время, участвуя в процессе производства;

5) *финансовый рынок (фондовый, валютный)*, то есть рынок, на котором функционируют деньги, иностранная валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя и т. д.), а также инвестиции;

6) *рынок жилья и прочих сооружений*. К этому рынку не относятся сооружения производственного назначения, поскольку они являются средствами производства, а следовательно, являются объектами купли-продажи на соответствующем рынке;

7) рынок инвестиций – обмен крупными (капитальными) вложениями;

Другое важное основание для классификации рынков – это охват рынком экономического пространства, или масштабность рынка. С этой точки зрения можно выделить:

1) *мировой рынок*, охватывающий всю сферу обмена товарами, услугами, трудовыми ресурсами и капиталом, то есть всю сферу обмена, который осуществляется между странами;

2) *межнациональный рынок*, объединяющий несколько стран, но не весь мир;

3) *национальный, или внутренний, рынок*, который ограничивается пределами государства и функционирует в соответствии с законами, которые установлены данным государством;

4) *региональный рынок*, представляющий собой относительно самостоятельную часть внутреннего рынка.

Любой экономический субъект выбирает определенный рынок, на котором он предлагает свои товары или услуги. При этом предприятие может ориентироваться сразу на несколько рынков, например, на отдельные региональные рынки, на внутренний рынок в целом, а также на межнациональный рынок. Это разграничение рынков существенно, поскольку требует выработки разных тактик продвижения товара или услуги, а также, возможно, и определенной их модификации. Это находит выражение, например, в том, что предприятия могут производить автомобили для внутреннего рынка и экспортные модели, различающиеся по цене, внешнему виду, особенностям внутреннего устройства и т. д. Например, в Европе менее востребованы автомобили с высокой проходимостью, рассчитанные на плохие дороги, тогда как в России спрос на них будет выше.

Принципиально важно, что деятельность любого субъекта экономической деятельности может зависеть от того, на каком рынке он действует. Возьмем в качестве примера крупную фирму, которая работает одновременно и на внутренний, и на мировой рынок. Очевидно, что правила, по которым функционирует мировой рынок, складываются во многом стихийно и не подвергаются абсолютному контролю со стороны какого-то государства или межгосударственной организации (хотя, конечно, это не означает, что их совсем никто не контролирует). Соответственно, данная фирма вынуждена подчиняться этим правилам. Однако на внутреннем рынке могут действовать совсем другие правила, установленные государством (например, государство в значительной степени вмешивается в экономические процессы). И естественно, это означает, что на разных рынках фирме приходится действовать в соответствии с разными правилами.

ЛЕКЦИЯ 8. ЗАКОН СПРОСА

1. Понятие спроса

В начале XXI в. любимой темой обсуждения российских политиков и бизнесменов стала необходимость повышения заработной платы в основных отраслях экономики. Что же породило вдруг такую заботу о благосостоянии сограждан? Причина здесь в том, что руководители страны пришли к выводу – необходимо расширять спрос на внутреннем рынке, а иначе некому будет продавать товары и услуги и экономический рост в России будет слишком зависеть от уровня цен на экспортируемые из нашей страны нефть и газ.

Каждый человек нуждается в тех или иных благах, т. е. обладает потребностями. И если он не может произвести эти блага сам или ему выгоднее купить их, он приходит за ними на рынок. Естественно, он должен располагать деньгами для покупки, поскольку бесплатно на рынке ничего получить нельзя. А это значит, что на рынке мы сталкиваемся уже не с потребностями как таковыми, а со спросом.

Этот термин, а точнее, его полный вариант – «платежеспособный спрос», ввел в научную лексику выдающийся английский экономист Томас Роберт Мальтус (1766 – 1834). И сделал он это для того, чтобы провести четкую грань между МЕЧТАМИ людей о получении в свое распоряжение каких-то благ и их реальными ВОЗМОЖНОСТЯМИ эти блага приобрести.

Очень хорошо это различие описал уже предшественник Мальтуса Адам Смит: «Даже очень бедный человек может, в определенном смысле слова, обладать спросом на карету, запряженную шестеркой лошадей; он может даже желать иметь ее; но его спрос никогда не станет реальным спросом, поскольку этот товар никогда не поступит на рынок для удовлетворения желаний именно этого человека».

Мальтус довел эту мысль до кристальной ясности, назвав то, что Смит именовал «реальным спросом», спросом платежеспособным. Его выводы позволяют нам сформулировать одно из важнейших правил экономической жизни: «Для рыночных процессов значение имеют только те желания людей, которые могут быть подкреплены денежными суммами, реально достаточными для покупки некоторого количества товаров».

Спрос в таком понимании характеризует состояние рынка, а точнее, связь массы товаров, которую люди готовы купить, с величиной цен, по которой они могут совершить покупку.

Иными словами, объем (масса) покупок, или, как говорят экономисты, величина спроса, непосредственно зависит от цены, по которой эти товары можно приобрести.

Различие между понятиями «величина спроса» и «спрос» легче уяснить, если знать, что каждое из них – ответ на определенный вопрос.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при цене 100 руб.?» – ответом будет информация о величине спроса.

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

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров покупатели готовы будут у меня приобрести за месяц при различных уровнях цен на данный товар?» – то ответом будет характеристика спроса покупателей на данном рынке.

На большинстве товарных рынков связь между ценой и величиной спроса складывается так, что более высокой цене соответствует меньшее число покупок. Это подтверждается личным опытом любого человека, посещающего магазины.

Закономерность эта играет такую роль в жизни рынка, что экономисты возвели ее в почетный ранг закона спроса и часто называют даже первым законом экономики.

Закон спроса – повышение цен обычно ведет к снижению величины спроса, а снижение цены к ее увеличению.

Знакомство с законом спроса позволяет сделать два вывода, о которых нельзя забывать никому из нас (ведь, как говаривал мудрец, «каждый живет продажей чего-либо»):

1) повышение цен не всегда гарантирует увеличение выручки от продаж, а снижение не всегда грозит падением этой выручки;

2) при определении цены на свой товар любой коммерсант обязательно должен прикинуть: сколько он сможет выручить при такой цене исходя из существующей эластичности спроса на этот товар по цене.

Говоря о закономерностях формирования спроса, надо отметить, что, помимо цены самого товара, на него влияют еще такие факторы, как:

- цены других товаров;
- уровень доходов покупателей;
- численность покупателей;
- предпочтения покупателей (формирующиеся под влиянием их вкусов, традиций, рекламы и других обстоятельств).

Выручка от продаж – денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

Дело в том, что закономерности спроса кажутся простыми только на первый взгляд. А как только мы начинаем анализировать реальные процессы, происходящие в российской экономике, тут же возникает масса вопросов. Например, почему рост доходов россиян ведет к снижению спроса на одни товары и росту на другие? Почему в семьях наиболее состоятельных сограждан медленно, но начало сокращаться потребление таких традиционных продуктов, как хлеб и картошка? Почему те, кто в начале 90-х годов сделал состояние на торговле дешевыми китайскими товарами, сегодня вдруг начинают терять долю на рынке и срочно переключаются на торговлю более дорогими товарами?

Чтобы найти ответы на эти вопросы, надо хорошо понимать то, как работают рынки, как реально здесь формируются спрос и предложение.

Конечно, на формирование спроса влияют прежде всего такие факторы, как полезность товара и его цена. Однако этого мало для понимания истинного развития событий на том или ином товарном рынке.

Чтобы картина стала полностью ясной, необходимо познакомиться и с другими факторами формирования спроса.

Перечислим эти факторы:

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

Кроме того, на спрос могут влиять и некоторые другие, менее значимые факторы, такие как сезонность, правительственная политика, равномерность распределения доходов, реклама и др.

Проанализируем, как же именно эти факторы влияют на формирование спроса (на примере потребительских товаров).

Как известно, товар товару рознь. Иными словами, существуют разные виды товаров. Для первого знакомства с этой проблемой мы можем выделить два основных таких вида.

Основную массу товаров образуют нормальные товары. Для них характерно то, что чем больше доходы людей, тем больше они готовы приобрести таких товаров.

Нормальные товары – товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей.

Поэтому продавцы нормальных товаров всегда радуются сообщениям о повышении заработной платы или иных доходов. Они знают – теперь они смогут продать товаров больше, а возможно, и по более высокой цене.

Особая разновидность нормальных товаров – товары престижного спроса. Так называют товары, которые люди покупают, чтобы продемонстрировать окружающим свой успех и высокий уровень благосостояния.

Подобная модель поведения присуща людям всех стран и континентов, и Россия здесь тоже не является исключением.

Недаром за последние годы на наших улицах и дорогах появилось столько роскошных иностранных автомобилей, и приобретение, и эксплуатация которых обходятся очень дорого. Но это ни в малейшей мере не останавливает покупателей таких машин: им эти «дворцы на колесах» предпочтительны не рациональным соотношением цены и качества.

Куда важнее совсем иное – сверкающие лимузины призваны показать, насколько их владельцы преуспели в жизни больше, чем водители скромных «Жигулей» и «Москвичей».

Важнейшим параметром качества товаров престижного спроса зачастую является вовсе не конструкция, добротность материала или тщательность изготовления – все это имеет здесь второстепенное значение.

Главный же признак качества таких товаров – их высокая цена. И если бы эта цена была ниже, а товар доступен более широкому кругу покупателей, такие товары сразу перестали бы привлекать любителей «демонстративного потребления», и спрос на них со стороны данной группы покупателей мог бы упасть. Именно поэтому такие товары престижного спроса, как автомобили «Роллс-Ройс» или «Мерседес», выпускаются в относительно небольшом количестве, а их цена поддерживается на очень высоком уровне. Объем продаж этих товаров увеличивается лишь в меру роста численности группы покупателей, склонных к демонстративному потреблению и обладающих высокими доходами.

Но не все продавцы радуются росту доходов. Иначе относятся к этому продавцы товаров низшей категории.

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

Товары низшей категории – товары, величина спроса на которые может снизиться при росте доходов покупателей.

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

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

Иными словами, пока люди бедны, их спрос на товары низшей категории формируется точно так же, как на любой нормальный товар. Лишь по мере роста благосостояния граница между нормальными товарами и товарами низшей категории становится видимой. Более того, от попадания в низшую категорию благ не застрахован ни один товар массового потребления (например, в такую же ситуацию по мере роста доходов в стране обычно попадают дешевые ткани и другие «товары для бедных»).

Посмотрим теперь, как влияют на спрос остальные из перечисленных выше факторов его формирования.

1) Доходы покупателей и спрос. При росте доходов покупатели обычно предъявляют больший спрос на ранее недоступные им товары. Рост величины спроса вызывается и улучшением качества товара. Такова обычная логика поведения покупателей на рынках нормальных товаров.

Эта закономерность весьма четко проявилась в России в 1992 – 1993 гг., когда после либерализации цен сбережения населения обесценились, а доходы упали. Итогом стало резкое падение спроса практически на всех товарных рынках.

Однако мир экономики весьма неоднозначен, и возможны такие парадоксальные ситуации, когда рост доходов покупателей или снижение цен товара

способны привести не к росту, а к снижению спроса на товар.

Разобраться в причинах таких парадоксов весьма полезно, чтобы лучше понимать реальные процессы, развивающиеся на товарных рынках любой страны.

2) Цены на дополняющие или заменяющие товары.

Реально дороговизна или дешевизна товара важна не сама по себе, а по сравнению

с другими товарами, находящимися на рынке в то же самое время. И плох тот коммерсант, который этого не понимает и не привык оглядываться по сторонам: его обязательно ждет неудача.

Дело в том, что «жизнь» любого товара на рынке всегда проходит в окружении двух групп других товаров, а именно:

1) заменяющих товаров;

2) дополняющих товаров.

Заменяющие товары – это блага, удовлетворяющие те же самые потребности и потому являющиеся наиболее непосредственными конкурентами в борьбе за деньги покупателя.

Самыми наглядными примерами являются рынки прохладительных и алкогольных напитков, кондитерских изделий, автомобилей, радиотехники, персональных компьютеров. Поскольку целесообразность покупки взаимозаменяющих товаров оценивается на основе соизмерения одной и той же полезности с ценами разных товаров, соотношения цен играют здесь огромную роль.

При этом связь между ценами и спросом для таких товаров носит следующий вид: изменение цены одних товаров-заменителей ведет к изменению в том же направлении спроса на другие товары. Например, если цена на одну марку прохладительных напитков снижается, то величина спроса на нее возрастает, а вот спрос на другие марки таких же напитков падает.

Дополняющие товары вместе решают задачу удовлетворения одной и той же потребности покупателей. И потому изменение цен на одни дополняющие товары ведет к изменению спроса на все товары этой группы в противоположном направлении. Например, рост платы за аренду теннисных кортов может привести к падению величины спроса на такую аренду и спроса на теннисные ракетки и мячи. Причина возникновения таких взаимосвязей очевидна: дополняющие товары потребляются в комбинации. А значит, рост цены одного из элементов этой комбинации ведет к ее общему удорожанию и снижению привлекательности как в целом, так и по остальным элементам (товарам), в нее входящим.

3) Ожидания относительно динамики цен в будущем. Этот фактор особенно сильно проявляется в тех случаях, когда люди опасаются существенного роста цен в будущем и покупают товаров больше, чем предсказывает кривая спроса. И хотя здесь на первый взгляд наблюдается нарушение стандартной связи между ценой и спросом, на самом деле это не так. В данном случае спрос формируется с некоторым заглядыванием в будущее: хотя нынешняя цена кажется покупателям слишком высокой для товара с такой полезностью, но они опасаются, что завтра за него придется платить еще больше. И тогда покупают этого товара побольше сегодня, чтобы купить его поменьше завтра.

Именно так ведут себя российские автовладельцы, когда заправляют бензин в канистры и хранят эти канистры месяцами в гаражах или на балконах.

4) Численность и возраст покупателей. Это, пожалуй, самый простой из факторов формирования спроса. Его действие состоит в том, что даже при том же самом среднем уровне доходов абсолютное увеличение численности покупателей ведет к повышению спроса (кривая спроса сдвигается вправо-вверх).

Нетрудно проследить и влияние на спрос возрастной структуры населения. Например, старение населения в европейских странах и России ведет не только к снижению спроса из-за того, что все большая часть населения живет на скромные пенсионные доходы, но и к изменению товарной структуры спроса (стране с пожилым населением не нужно столько детских и молодежных товаров, зато необходим мощный рынок фармацевтических товаров и медицинских услуг).

5) Привычки, вкусы, традиции и предпочтения покупателей. Этот фактор формирования спроса, пожалуй, наименее предсказуемый, а часто и самый изменчивый. Именно через него на спрос влияет такой мощный механизм современной экономики, как мода. К сожалению, закономерности проявления данного фактора настолько мало поддаются изучению методами экономической науки, что экономисты полностью передали эту проблематику психологам, этнографам и специалистам по маркетингу. Но забывать об этом факторе экономической науки нельзя, поскольку он постоянно оказывает мощное влияние на развитие товарных рынков.

Например, в последние десятилетия рост интереса людей к профилактике заболеваний породил огромные рынки «здоровой пищи», «товаров для аэробики и оздоровительной гимнастики». А возросшее внимание к проблемам экологии поставило на грань гибели производство одежды из натуральных мехов и вызвало расцвет индустрии искусственного меха.

2. Виды спроса

Говоря о факторах формирования и изменения спроса и его величин, соответствующих разным уровням цен, мы пока не разграничивали два подхода к этой проблеме.

Первый из них был связан с тем, как формируется спрос каждого отдельного покупателя (именно сюда, например, относятся проблемы субъективной оценки полезности товара).

Второй же аспект – это формирование спроса в масштабах всего рынка товаров определенного вида или экономики в целом (сюда, например, относится демографический фактор).

Теперь же именно на этот аспект мы обратим внимание, чтобы понять логику работы рынка и закономерности формирования величин спроса более глубоко.

Прежде всего, нам следует провести грань между индивидуальным и рыночным спросом.

Индивидуальный спрос – спрос, предъявляемый на рынке отдельным покупателем.

Рыночный спрос – суммарный спрос, предъявляемый на рынке всеми покупателями.

Рыночный спрос складывается как сумма индивидуальных опросов всех покупателей, обращающихся за товаром на данный рынок.

Таким образом, формирование и изменение величин рыночного спроса и рыночного спроса в целом (при прочих неизменных условиях) существенно зависят от:

- 1) численности покупателей;
- 2) различий в их доходах;
- 3) соотношения в общей численности покупателей лиц с разными уровнями доходов.

В этих сугубо теоретических на первый взгляд построениях любой российский экономист сразу узнает ситуацию в своей стране в первые годы после либерализации цен и начала резкого спада производства. Этот период ознаменовался резким падением доходов огромной доли населения после десятилетий примерного равенства уровней заработка. Это означало, что основная масса покупателей оказалась способной покупать лишь дешевые товары. Но их-то на рынке и не стало из-за резкого скачка цен и быстрого раскручивания инфляции. В итоге россияне на несколько лет лишились возможности покупать многие виды потребительских товаров. Отечественные производители оказались не в состоянии сбыть свою продукцию и попали в крайне тяжелое финансовое положение.

Разбирая эту ситуацию в российской экономике, мы вплотную подошли к понятию совокупного спроса.

Совокупный спрос – общее количество конечных товаров и услуг всех видов, которое все покупатели страны готовы приобрести в течение определенного периода времени при сложившемся уровне цен.

Величина совокупного спроса – это общая сумма покупок (расходов), осуществляемых в стране (скажем, за год) при тех уровнях цен и доходов, которые в ней сложились.

Но мы знаем, что в случае роста цен на отдельные товары спрос покупателей просто переключается на товары-аналоги, товары-заменители или на иные блага или услуги. На первый взгляд непонятно, как может уменьшиться общий спрос на все товары и услуги, поскольку здесь никакого переключения расходов покупателей вроде бы уже нет. Конечно же, доходы никуда не исчезают. Не нарушаются в модели совокупного спроса и общие закономерности поведения покупателей.

Просто они здесь проявляются несколько по-особому. Если общий уровень цен в стране существенно повышается (например, под влиянием высокой инфляции), то покупатели начнут использовать часть своих доходов на иные цели. Вместо того чтобы приобретать прежний объем товаров и услуг, производимых национальной экономикой, они могут предпочесть направить часть своих денег на:

- 1) создание сбережений в форме наличных денег и вкладов в банках и иных финансовых учреждениях;

2) приобретение товаров и услуг в будущем (т. е. начнут копить деньги под конкретные покупки, а не вообще, как в первом варианте);

3) покупку товаров и услуг, производимых в других странах.

3. Эластичность спроса, ее виды

Спрос обладает таким качеством как эластичность. Под эластичностью спроса понимается степень его изменения при изменении цены.

Спрос считается эластичным, если при изменении цены на 1% в сторону ее увеличения или уменьшения величина спроса на этот товар изменяется менее чем на 1%.

Спрос считается неэластичным, если при изменении цены на 1% величина спроса изменяется более чем на 1%.

Существует единичная эластичность – при изменении цены на 1% величина спроса также меняется на 1%.

Коэффициенты эластичности позволяют разбить все товары на две основные группы:

1) товары эластичного спроса (предметы роскоши);

2) товары неэластичного спроса (предметы первой необходимости).

Механизм поиска такого решения несложен и состоит в расчете того, насколько изменится величина спроса и выручка (доход) от продаж при изменении цены.

Выручка от продаж – денежная сумма, получаемая при продаже и равная произведению числа проданных товаров на цену, по которой их купили.

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

Поэтому продавцам приходится постоянно следить за рынком и искать те соотношения качества и цен, которые в наибольшей мере устроят потребителей и позволят производителям соответственно получить наибольшую выгоду от своей коммерческой деятельности.

Уровни эластичности определяют три главных фактора:

1) наличие товаров-заменителей. Чем больше у покупателя возможностей удовлетворить ту же свою потребность за счет иного товара, тем придирчивее он будет оценивать приемлемость соотношения «цена/качество». И соответственно тем легче он откажется от покупки данного товара, если его цена после повышения станет больше, чем у товара-конкурента;

2) размер доходов покупателей (величина их семейных бюджетов).

Речь идет прежде всего о том, как соотносятся уровень цены товара и величина доходов покупателей. Если на приобретение данного товара тратится значительная доля ваших доходов, то изменение его цены для вас куда более значимо, чем на товар, приобретение которого отнимает лишь незначительную часть доходов. Такая ситуация характеризуется возникновением эффекта дохода;

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

3) время. В первое время реакция на изменение цен может оказаться весьма незаметной. Но впоследствии ее масштабы могут существенно возрасти. На поиск заменителей подорожавшего товара потребуется время, а когда они будут найдены, спрос сократится куда более заметно, чем в первый момент, когда изменение цен застигло покупателей врасплох.

Надо всегда помнить, что практически для любого товара можно найти заменитель или иную модель потребления, просто для этого нужно время.

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

Обнаружив, что спрос на некоторые товары, в частности на соль, табак, алкоголь, весьма малоэластичен, правительства разных стран издавна устанавливают на такие товары специальные налоги, добавляемые к цене (обычно их называют акцизами). И хотя эти налоги повышали цены акцизных товаров, спрос и объемы продаж от этого практически не падали, зато резко возрастали налоговые поступления в казну государства.

И сегодня в России акцизные налоги взимаются, в частности, по алкогольным и табачным изделиям.

ЛЕКЦИЯ 9. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Понятие предложения

Люди имеют возможность купить на рынке нужные им товары благодаря тому, что эти товары предлагаются к продаже. Но от чего зависит объем предлагаемых к продаже товаров?

Изучая действия продавцов на рынке, нетрудно заметить, что количество товаров, которое предлагается ими к продаже (величина предложения), также напрямую зависит от складывающегося в торговле уровня цен.

Обычно чем выше цена, по которой можно продать экономическое благо (пользующийся спросом товар), тем больший его объем продавцы и изготовители готовы предложить на рынок. Это вполне логично: чем большую сумму денег продавец выручит за проданные им товары, тем больше он сможет потратить на удовлетворение уже собственных желаний, тем более комфортной жизни он сможет достичь.

Величина предложения обычно изменяется в том же направлении, что и цена. А вся совокупность возможных величин предложения при различных уровнях цен образует предложение на рынке определенных благ.

Предложение – это тоже характеристика состояния рынка, а точнее, другой его важнейшей составляющей – экономической логики поведения продавцов (изготовителей). Реально эта логика проявляется в том, какой оказывается величина предложения (объем производства) при разных уровнях цены.

Как и в случае со спросом, соотношение между понятиями «величина предложения» и «предложение» легче понять, если каждое из них – ответ на определенный вопрос.

На вопрос владельца магазина: «Сколько товаров изготовители будут готовы мне предложить на продажу за месяц при цене, равной X руб.?» – ответом будет информация о величине предложения.

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

Если же он поставит вопрос по-иному: «Сколько товаров изготовители готовы будут мне предложить за месяц при различных уровнях цен на данный товар?» – то ответом будет характеристика предложения на данном рынке.

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

Раз величина предложения меняется в зависимости от изменения величины цены, то мы можем говорить об эластичности предложения по цене.

Эластичность предложения по цене – масштаб изменения величины предложения (в процентах) при изменении цены на один процент.

Уровни эластичности предложения также различаются по товарам, и поэтому одинаковые по относительной величине изменения цен могут вызвать

неодинаковые приросты предложения различных товаров.

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

1) покроет ли выручка от продаж те затраты, с которыми будет связано производство (организация продаж) этого товара?

2) принесет ли производство (продажа) этого товара лично ему доход, и если да, то какой?

Как правило, рост цен вызывает увеличение числа выпускаемых (предлагаемых к продаже) товаров, а снижение цен – уменьшение этого числа.

Такую закономерность поведения производителей (продавцов) на рынках большинства товаров экономисты называют законом предложения.

Закон предложения: повышение цен обычно ведет к росту величины предложения, а снижение цен – к ее уменьшению.

Наряду с ценой на величину предложения товаров влияют еще и такие факторы, как:

- цены других товаров (а значит, выгодность их производства);
- цены факторов производства, используемых для изготовления данного товара;
- технология, т. е. способы изготовления товара или организации предоставления услуги.

Нетрудно заметить, что логика поведения на рынке покупателей и производителей товаров противоположна: при росте цены производители и продавцы готовы предложить на рынок все большую массу товаров, тогда как покупатели отвечают на рост цены снижением величины своего спроса.

В последние годы на многих российских предприятиях уволили старых директоров. Все они были опытными производственниками, и все же новые хозяева почему-то решили избавиться от этих людей. Почему это произошло?

Одна из главных причин таких увольнений – плохое понимание директорами «старой школы» принципов работы фирмы в рыночной среде, неумение четко осознать новые цели своих предприятий и то, как этих целей можно добиться.

Попробуем теперь осознать те мотивы и закономерности, которые определяют поведение фирм и соответственно предложение производимых ими товаров на рынок.

Прибыль является важнейшим фактором формирования предложения, поскольку ее получение – цель любой коммерческой фирмы. Но цель эта – не единственная.

Экономическая наука различает три типа целей, которые выбирают себе фирмы:

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

Изучая коммерческую практику, экономисты обнаружили, что выбор той или иной цели деятельности зависит в фирме от того, кто реально контролирует ее деятельность и каково ее положение на рынке.

Казалось бы, очевидно, что получение наибольшего дохода, максимальной прибыли всегда должно быть первейшей задачей любой фирмы.

Далеко не всегда контроль за деятельностью фирмы осуществляет именно тот, кому она принадлежит. Совпадение в одном лице собственника и управляющего – менеджера встречается чаще всего в небольших фирмах.

Большими фирмами, напротив, обычно управляют наемные менеджеры.

И хотя теоретически именно владельцы:

1) устанавливают цели деятельности фирмы и оценивают успешность работы менеджера по достижению этих целей;

2) нанимают менеджера на работу;

3) определяют величину его заработной платы и иных поощрений, это вовсе не значит, что менеджеры всегда и во всем послушно следуют воле собственников. У них есть свои интересы, и далеко не всегда они связаны именно с максимизацией прибыли.

Причем интересы собственников тоже не всегда наиболее рациональны с позиций фирмы. Например, собственники могут требовать получения наибольшей прибыли, а фирме нужно закрепиться на рынке с новым продуктом. Поэтому требовать за него сразу наибольшую из возможных цен неразумно: прибыль с каждой проданной единицы будет высока, но захватить большую долю рынка не удастся.

Вот почему обычно цели фирмы формируются в результате долгих и сложных согласований интересов и позиций собственников и менеджеров.

Как свидетельствует практика, фирма выбирает получение максимальной прибыли в качестве своей главной цели чаще всего в следующих случаях:

1) ею реально управляет владелец;

2) владелец желает именно получения наибольшей прибыли.

Оговорка о желании владельца получать именно наибольшую прибыль не случайна. Дело в том, что иногда владелец, равно как и менеджеры, может отдать предпочтение одной из двух других целей деятельности фирмы:

1) достижение максимального объема продаж своих товаров;

2) обеспечение максимально высоких темпов роста объемов продаж и масштабов самой фирмы.

Чаще всего в реальной коммерческой практике фирмы руководствуются не одной-единственной целью, а некоторым их сочетанием.

Таким образом, формирование предложения на рынке определенных товаров зависит от того, какие цели сейчас предпочтительны для фирм, производящих эти товары, и каково соотношение между фирмами, имеющими разные цели, в общей численности фирм данной отрасли.

Отрасль – группа фирм, производящих сходные или одинаковые продукты и потому конкурирующих на одних и тех же рынках.

2. Индивидуальное, рыночное и совокупное предложение

Итак, именно цели деятельности фирм определяют повседневную деятельность последних на рынке. Другими словами, цели фирмы определяют, сколько товаров фирма готова будет предложить к продаже при тех или иных уровнях цены, т. е. ее индивидуальное предложение.

Индивидуальное предложение – предложение, с которым на рынок выходит отдельный продавец.

Поскольку рыночный спрос формируется как сумма спросов отдельных покупателей, можно предположить, что и рыночное предложение представляет собой сумму индивидуальных предложений всех фирм отрасли.

Рыночное предложение – суммарное предложение товаров на рынке всеми продавцами.

Раз рыночное предложение формируется как сумма индивидуальных предложений отдельных фирм, то:

1) чем больше на рынке фирм и чем они ближе по объемам продаж, тем меньшее влияние каждая из них оказывает на формирование общего рыночного предложения;

2) чем больше различия между фирмами по объемам продаж и чем фирм меньше, тем большее влияние на формирование рыночного предложения оказывают наиболее крупные производители.

Именно здесь кроются корни той опасности, которая связана с возможностью появления в отдельных отраслях фирм-монополистов.

Совокупное предложение – общее количество конечных товаров и услуг, которое фирмы страны могут и готовы в течение определенного периода времени предложить на рынок при: 1) сложившемся в стране уровне цен; 2) существующей технологии; 3) имеющихся ресурсах всех видов.

Дело в том, что закономерности формирования совокупного предложения достаточно отличны от закономерностей формирования предложения рыночного и тем более индивидуального.

На уровне страны совершенно по-особому начинает звучать проблема ограниченности ресурсов. Отдельная фирма может расширять масштабы использования ресурсов в очень больших размерах – лишь бы предельные затраты на производство не превышали предельной выручки от продаж.

В масштабах страны в целом ситуация меняется. Если производство начнут наращивать все фирмы, то в конце концов в хозяйственную деятельность будут вовлечены все доступные в данный момент времени производственные ресурсы страны.

Так десятилетиями развивались события на рынке СССР. Доходы населения и производственных организаций постепенно росли за счет поступлений от экспорта сырья и инфляционной накачки экономики деньгами. Последнее делалось ради выполнения любой ценой установленных в документах Коммунистической партии Советского Союза задач «неуклонного повышения благосостояния трудящихся».

Возможности реального наращивания производства товаров и услуг (особенно для населения) уже к началу 80-х годов были крайне ограничены или

полностью исчерпаны в силу неразумной экономической политики: не было резервов ни рабочей силы, ни производственных мощностей, ни сырья, ни материалов. Реальное достижение баланса в экономике между совокупным спросом и совокупным предложением достигалось только за счет инфляционного роста предложения.

Этот рост происходил в двух формах:

1) прямого повышения цен (обычно на товары повышенного спроса типа ковров, мехов, хрусталя, которые тут же переименовывались в «предметы роскоши»);

2) возникновения вынужденных сбережений (суммы этих сбережений быстро росли год от года при довольно низком уровне материального благосостояния граждан, так как потратить заработки на покупку нужных товаров было просто невозможно).

Таким образом, закономерности формирования совокупного предложения позволяют понять многие явления хозяйственной жизни страны.

3. Факторы, влияющие на эластичность предложения по ценам.

Эластичность предложение по цене – масштаб изменения предложения (выше или ниже в %) при изменении цены на 1%.

Предложение считается эластичным, если при изменении цены на 1% в сторону ее увеличения или уменьшения величина предложения на этот товар изменяется менее чем на 1%.

Предложение считается неэластичным, если при изменении цены на 1% величина предложения изменяется более чем на 1%.

Существует единичная эластичность – при изменении цены на 1% величина предложения также меняется на 1%.

1. Технология производства. Если вы изготавливаете вручную деревянную мебель, то даже заметный рост спроса и повышение в итоге рыночных цен не смогут быстро вызвать заметного роста предложения вашей мебели на рынке.

Сам процесс вырезания и отделки деталей, а затем их соединения в готовое изделие малоэластичен по времени. Например, вы не можете водить наждачной бумагой по заготовке спинки со скоростью в 3 раза большей, чем прежде: и рука сразу устанет, и наждак разогреется от трения до нестерпимой температуры. Точно так же и клею не прикажешь сохнуть в 3 раза быстрее: химические процессы имеют свои закономерности. В этих условиях ускорить приготовление большей партии мебели на продажу вы сможете только путем изменения технологии ее изготовления. Скажем, самый надежный и проверенный временем путь – разделение труда, чтобы каждую деталь изготавливали разные работники, еще один занимался только отделкой, а другой – только склеиванием изделий.

Совсем иная ситуация сложится на фабрике, где процесс изготовления механизирован (например, мебельные панели штампуются из древесно-стружечной массы). Здесь возможности наращивания выпуска куда больше: надо только организовать работу оборудования не в одну, а в 2 – 3 смены.

Прирост выпуска сразу окажется куда большим по сравнению с изготовлением этих панелей дополнительными работниками вручную. Да и смена ассортимента продукции (если того потребует рынок) может быть осуществлена куда быстрее, чем в ручном производстве, где еще придется переучивать персонал.

2. Эластичность предложения ресурсов. Изготовление любой продукции требует каких-то ресурсов. И увеличить ее выпуск можно только в том случае, если есть шанс быстро получить дополнительное количество таких ресурсов (например, нанять дополнительных работников, приобрести дополнительное сырье и т. д.). Но ведь может быть и так, что предложение нужных фирме ресурсов неэластично: она готова купить их в большем количестве, чем прежде, и даже заплатить за них подороже, но дополнительного объема этих ресурсов просто нет.

С такой ситуацией сегодня столкнулась черная металлургия России. В нашей стране нет месторождений хрома, который необходим для производства легированных сталей. Эти месторождения есть только в Казахстане. А действующая там японская компания продает всю продукцию в другие страны, но не в Россию. В итоге российские металлурги, несмотря на наличие спроса на легированные стали, существенно нарастить их производство не могут (и с трудом удерживают даже прежний объем выпуска за счет закупок хрома на мировом рынке), так как предложение легирующих компонентов неэластично.

Можно, конечно, увеличить закупки легирующих компонентов на мировом рынке. Но они обойдутся дороже, чем казахские (предельные затраты возрастут). А значит, объем выгодной для изготовления продукции сократится. Следовательно, одному и тому же уровню цены на легированные стали будет соответствовать меньшая величина предложения.

А это и означает, что низкая эластичность предложения ресурсов снижает эластичность предложения и той продукции, которая изготавливается из этих ресурсов.

3. Ожидания относительно будущей динамики цен. Решения о том, сколько и какой продукции фирме стоит производить, принимают владельцы или менеджеры. Делают они это не по наитию, а на основе более или менее сложных расчетов: что им выгодно, а что нет. В этих расчетах особенно важны прогнозы того, по какой цене можно будет продать послезавтра те товары, производство которых надо запланировать на завтра.

Если будущий уровень цен, по мнению менеджеров, не оправдает существенного роста производства, то они запланируют рост выпуска в масштабах меньших, чем можно было бы ожидать при ситуации, сложившейся на рынке сегодня. Очень может быть, что прогнозы будущей динамики цен и не сбудутся, но эластичность предложения они могут понизить.

4. Время. Такое неуловимое явление, как время, в мире экономики становится весьма реально действующим фактором. Причина проста: увеличение предложения товаров на рынок обычно требует некоторого времени. Величина этого времени, конечно, может быть очень разной – в зависимости от типа

рынка и товара, а также ситуации в фирмах-производителях.

Представим себе, что владелец булочной обнаружил, что у него раскупили весь хлеб уже с утра и к обеду для покупателей продукта не осталось. Решить эту проблему в ту же минуту, когда у него купили последнюю буханку, он не в состоянии. Даже при наличии собственной пекарни на выпечку дополнительного хлеба все равно нужно время. Если же он сам хлеб не печет, то может позвонить на хлебозавод и:

- заказать дополнительную партию хлеба сегодня к концу рабочего дня;
- увеличить заказ на завтра, чтобы избежать повторения сегодняшнего дефицита.

Но ведь может случиться и так, что весь объем дневной выпечки хлеба уже заказан булочными и у хлебозавода нет резерва для увеличения производства. Тогда увеличение предложения хлеба в нашей булочной может быть достигнуто лишь после того, как:

- ее владелец организует собственную пекарню;
- хлебозавод купит дополнительные печи, наймет и обучит дополнительных рабочих, увеличит запасы муки на складе и в итоге нарастит дневной объем выпечки хлеба.

Таким образом, одна и та же ситуация неудовлетворенного спроса в булочной порождает три различные реакции предложения в зависимости от того, какой период времени мы рассматриваем.

Предложение в данный момент времени практически совершенно неэластично: если в 12.00 в булочной кончился хлеб, то в 12.01 дополнительные буханки на полках не появятся. Предложение в краткосрочной перспективе может быть уже более эластичным:

если в 12.00 в булочной кончился хлеб, но на хлебозаводе есть запас буханок и машина для его перевозки, то, скажем, уже к концу обеденного перерыва к 14.00, на полках может снова лежать хлеб.

Предложение в длительной перспективе практически абсолютно эластично: если спрос на хлеб превышает его предложение постоянно, а дополнительные затраты денежных средств на строительство новых печей могут окупиться, то хлебозавод увеличит свои мощности, чтобы полностью удовлетворить спрос при этой цене.

ЛЕКЦИЯ 10. ПОНЯТИЕ ТРУДА

Понятие труда надо отличать от понятия работы, которое на обыденном уровне отождествляют с «трудом», но которое по объему шире «труда», т.е. любой труд является работой, но не любая работа является трудом. Если работа – это любая деятельность, объективированная вовне, то труд должен обязательно отвечать двум признакам, которые отражены в его определении: 1) это всегда целесообразная деятельность. Поскольку воля и целенаправленность присущи только человеку, постольку трудиться может только человек. Лошади, пчелы и прочие представители фауны могут работать, но не могут трудиться; 2) это всегда общественно полезная (или по меньшей мере безвредная) деятельность. В этой связи любая противоправная деятельность, которая по определению вредоносна, не может быть трудом, хотя и может требовать выполнения большого объема работы. Это, например, длительная подготовка и хищение работником имущества работодателя. Не может быть признана трудом и «профессиональная деятельность» представителей преступного мира.

Очевидно, что не всякий труд может стать объектом правового регулирования. Например, работа членов семьи по дому, на своем приусадебном участке, работа в качестве хобби по общему правилу правом не регулируется. Некоторые виды труда, например предпринимательский труд, труд по гражданско-правовым договорам, ратный труд и целый ряд других, регулируются правом, но не трудовым. Это сфера действия норм гражданского и административного права. Труд высших должностных лиц государства, начиная от президента РФ, регламентируется государственным правом. Трудовым правом по общему правилу не охватывается еще целый ряд видов труда (лиц, отбывающих наказание, нотариусов, адвокатов, лиц свободных профессий, самозанятых и др.).

В настоящее время труд выделяется практически в качестве квалифицирующего признака, отделяющего первобытность от цивилизации.

Впрочем, некоторые исследователи делают это весьма своеобразно. Так, первобытность определяется как такая социальная система, которая держится на личном труде, а труд – жесткая необходимость для всех (средство для жизни). Напротив, в любой цивилизации можно обнаружить такие социальные слои, в том числе те, которые не только могут не трудиться, но даже презирают труд, считая его уделом «низких», «подлых» людей.

В этой теории при верной посылке делается неправильный вывод. Повседневная работа во имя элементарного физического выживания действительно есть показатель первобытного строя. К тому же люди «не имеют спонтанной любви к труду», что делает, по мысли З. Фрейда, неизбежным принуждение для культурной деятельности. Но главное не в этом, а в том, что цивилизация связана не с разделением труда вообще, а с разделением труда на физический и умственный (интеллектуальный), в том числе управленческий. Кстати, наличие профессионального аппарата управления и принуждения служит одним из признаков государства, а государство является одним из атрибутов цивилизации. Нелюбовь к физическому труду является данью отказа от первобытного существования, отторжение его. Признаком цивилизации служит наличие слоя лю-

дей, для которых повседневный, как правило, элементарный и тяжелый физический труд не является непереносимым условием выживания.

Именно цивилизованная ступень развития позволила выделиться слою управленцев, интеллектуалов, деятелей культуры и искусства. Напротив, всеобщее презрение к любому труду есть признак заката и распада цивилизации. Достаточно вспомнить судьбу поздней Римской империи. Социальная ценность труда в религиозных системах будет рассмотрена нами ниже. Здесь же отметим, что в социалистических учениях, от социал-утопистов до марксистов и социал-демократов, труд уже рассматривается как источник самореализации личности, получения им удовлетворения и естественная потребность человека. В настоящее время социальная ценность труда не подвергается сомнению ни в одной известной и развитой религиозной или светской философской системах. При подготовке концепции достойного труда, о которой будет сказано в третьем разделе Курса, МОТ руководствовался тем, что труд занимает центральное место в жизни людей, служит средством обеспечения основных потребностей человека и оказывает влияние на решение экономических, социальных и политических проблем общества. «Труд является той призмой, через которую рассматривают состояние экономики. Сбалансированный бюджет, структурное регулирование, революция в сфере информационно-коммуникационных технологий, торговля, инвестиции и глобальная экономика являются для многих людей не более чем абстрактными понятиями, о реальном значении которых судят по их влиянию на рабочие места и по тому, ведут ли они к расширению возможности занятости, получения дохода».

ЛЕКЦИЯ 11. ДЕНЬГИ

Рассказывая о механизмах рыночной экономики, мы до сих пор почти не говорили о деньгах, подразумевая их роль как нечто само собой разумеющееся. И действительно, деньги – это самый знакомый экономический механизм, известный нам с раннего детства, с первой купюры.

Между тем на самом деле большинство из нас знает о денежном мире крайне мало. И это неудивительно: мир этот представляет собой один из сложнейших экономических механизмов цивилизации. Все его законы ведомы только профессионалам – ученым, банкирам, финансистам.

Но чтобы не делать досадных ошибок, некоторое представление о законах денежного мира необходимо иметь каждому.

Деньги – это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналогий не найти. Даже самые примитивные цивилизации в самых глухих уголках Земли создали свои виды денег. Роль денег, эталона всех обменов, всегда выпадала тому товару, на который был наибольший спрос или который был наиболее удобен для этих целей.

Историки обнаружили свидетельства того, что у народов мира роль денег играли самые разные товары: соль, хлопковые ткани, медные браслеты, золотой песок, лошади, раковины и даже сушеная рыба.

Например, в XV в. в Исландии платежным средством служила сушеная рыба, и потому тогдашний справочник цен (прейскурант) выглядел следующим образом:

- за подкову – 1 рыбина;
- за пару женских башмаков – 3 рыбины;
- за бочонок вина – 100 рыбин;
- за бочонок сливочного масла – 120 рыбин.

О том, сколь большую роль деньги играли в жизни людей с древнейших времен, красноречиво свидетельствует такой любопытный факт. В леднике Эцтальских Альп археологами были обнаружены хорошо сохранившиеся останки человека, пролежавшие там 5 тысяч лет. Рука погибшего в пурге жителя бронзового века крепко сжимала медную пластинку – самое ценное, что у него было с собой. Именно такие медные пластинки в те времена играли роль денег.

Человечество долго искало тот универсальный денежный товар, который будет интересен для всех участников рынка и позволит вести любые сделки. В течение многих веков наиболее удобным денежным товаром казались драгоценные металлы – серебро и золото, которые имели ряд преимуществ:

- 1) однородность;
- 2) высокая ценность даже малого объема;
- 3) устойчивость к воздействиям окружающей среды;
- 4) легкая делимость на произвольные по размеру части;
- 5) умеренная ограниченность;
- 6) относительная стабильность предложения.

Вот почему золото и серебро в виде слитков и монет надолго стали основой денежных систем многих стран мира и на протяжении веков слова «золото», «серебро» и «деньги» были синонимами.

Лишь относительно недавно в денежном мире произошла революция – появились бумажные деньги. Впервые они были пущены в обращение в Древнем Китае в IX в. Впрочем, и в других странах широко пользовались заменителями «настоящих денег», т. е. монет из благородных металлов. Номинал таких знаков оплаты удостоверялся печатью государя или подписью и личной печатью купца или банкира. Например, на Руси для этого пользовались кусочками штемпелеванной кожи, а в Китае XIII в. император Хубилай повелел «чеканить» деньги из коры тутового дерева, заверяя их своей императорской печатью.

В странах западной цивилизации пионером в деле широкого выпуска бумажных денег стали Североамериканские Штаты (предтеча нынешних Соединенных Штатов Америки) – в 1690 г. такие денежные знаки стал печатать штат Массачусетс. В Европе первой решила перенять американский опыт Франция: в 1716 – 1720 гг. знаменитый экономист и банкир Джон Ло начал печатать банкноты Королевского банка.

Первоначально наибольшее распространение получили частные (т. е. негосударственные) деньги в форме банкноты, что означает «банковские билеты». Такой банковский билет выписывался банкиром. Это было его обязательство выплатить в любой момент подателю билета указанную на этом документе денежную сумму. Чем богаче был банк, чем выше была его репутация, тем больше доверия вызывали его банковские билеты и тем шире они использовались в расчетах купцов и граждан, заменяя золото и серебро.

Надо сказать, что внедрение банкнот как нового вида денег вовсе не вызвало особого восторга. Напротив, еще в 1725 г. выдающийся английский философ, историк и экономист Дэвид Юм предлагал ни много ни мало как просто уничтожить бумажные деньги на 12 млн. фунтов стерлингов, что составляло 40% всей массы денег, обращавшихся в Англии в тот момент! По его мнению, такая «казнь» бумажных («плохих») денег стала бы верным способом вызвать приток в королевство драгоценных металлов («хороших денег»).

Критика бумажных денег не осталась незамеченной. В дальнейшем, когда многие страны стали создавать центральные банки, именно последним было дано исключительное право выпуска банкнот – но уже от имени государства. Причина была проста: считалось, что это гарантирует наивысшую надежность банкнот и исключает эмиссию денег, не обеспеченных реальными ценностями (первоначально надежность банкнот гарантировалась их свободным обменом на золото).

Эмиссия денег – выпуск в обращение дополнительного количества денежных знаков.

Начиная со времен Первой мировой войны в большинстве стран мира банкноты центральных банков стали основным средством всех наличных платежей, т. е. главной формой наличных денежных средств.

Их дополняет разменная монета, которую чеканят специальные государственные организации – монетные дворы.

Наряду с наличными деньгами люди издавна стали пользоваться безналичными денежными средствами (безналичным денежным оборотом).

Они представляют собой суммы:

- 1) выраженные в тех же денежных единицах, что и наличные деньги;
- 2) хранящиеся в специальных коммерческих организациях – банках;
- 3) используемые для расчетов путем изменения записей в специальных книгах или на магнитных носителях для компьютеров.

Безналичные денежные средства – суммы, хранящиеся на счетах граждан, фирм и организаций в банках и используемые для расчетов путем изменения записей в банках о том, кому какая сумма таких денежных средств принадлежит.

Познакомившись с историей возникновения современных форм денег, вернемся к вопросу о том, зачем все же люди придумали деньги.

Деньги были созданы прежде всего для облегчения обмена. А поскольку обмен – одно из самых древних занятий человечества, в ту же седую старину уходят корни и денежной системы. Образно сказал о рождении денег выдающийся историк Фернан Бродель: «Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздастся и лепет денег».

Хотя человечество изначально придумало деньги лишь для облегчения и ускорения обмена, со временем деньги начали выполнять и другие функции.

Сегодня в мире экономики деньги выполняют три основные функции:

- 1) средства обмена;
- 2) средства измерения (учета);
- 3) средства сбережения.

Монеты, которые ныне чеканятся на государственных монетных дворах, – это самый древний вид денег: в Древней Греции монеты начали чеканить еще в VIII-VII вв. до н. э. В Риме первый монетный двор был учрежден при храме Юноны-Монеты, откуда и произошел этот термин.

Материалом для изготовления монет обычно служат специальные сплавы, обладающие хорошей устойчивостью к истиранию, поскольку монета так быстро переходит из рук в руки, что мягкий металл не прослужил бы и года.

История монет красочна и многообразна, но в ней можно проследить одну сквозную линию: человечество постепенно осознавало, что деньги вообще и монета в частности – лишь символ стоимости. Металл, идущий на изготовление монеты, не обязательно должен реально стоить столько, сколько на ней указано. Эта аксиома позволила монархам всего мира заниматься «порчей монет» – так называли в старину чеканку монет, металл в которых стоил дешевле номинала. Например, за время своего правления Петр I вдвое обесценил рубль, сократив именно в такой пропорции количество серебра, расходуемого на чеканку рублевой монеты. Правда, Петр вел себя с деньгами все же довольно осторожно, учтя, видимо, отрицательный опыт своего отца – царя Алексея Михайловича, который в «порче монет» зашел слишком далеко. Чтобы пополнить казну, в 1656 г. Алексей Михайлович просто повелел изъять из обращения все серебряные монеты, а вместо них начеканить монеты того же номинала, но из меди. Это означало, что монеты стоимостью 100 руб. можно было изготовить из медного слитка, стоившего всего 2 руб.

Такой поступок вызвал возмущение граждан и привел к появлению в стране двух видов денег: те серебряные рубли, которые удалось сохранить, стали самым желанным средством обращения, и за них можно было купить абсолютно все – в отличие от медных рублей, которые никто принимать не хотел. Следствиями такого развала денежной системы немедленно стали разрушение торговли и рост цен.

Кончился же денежный эксперимент царя Алексея Михайловича восстанием в Москве 4 августа 1662 г. Это восстание, вошедшее в историю под названием «Медного бунта», жестоко подавили – более 1 тыс. человек было убито, повешено, потоплено в Москве-реке, но тем не менее через год обесцененные медные деньги в России были изъяты из обращения. Золотые и серебряные монеты были в повсеместном обращении еще и в XX в. В России, например, до революции чеканились монеты номиналом 5, 10 и 15 руб. (империал), а также в 7 руб. 50 к. (полуимпериал). Впрочем, и сегодня чеканка золотых монет продолжается, но очень ограниченно, и эти монеты не предназначены для свободного обращения – их покупают коллекционеры и те, кто предпочитает, подобно пушкинскому Скупому рыцарю, хранить свои сбережения в золотых монетах.

В силу этого самая известная золотая монета «крюгерранд», которую чеканят в ЮАР, даже не имеет номинала: цена ее определяется соотношением спроса и предложения.

Некогда один мудрец сказал, что деньги – это дорога, по которой катится колесо торговли. Другой мудрец сравнил деньги с универсальным языком, на котором говорят в мире торговли. И оба были правы. Деньги были рождены торговлей именно потому, что они облегчали обмен товарами. Без помощи денег более или менее легко может состояться только прямой обмен, когда у каждого из партнеров есть то, что нужно другому.

Действительно, представьте, что пастух принес на рынок овечьи шкуры, чтобы выменять на них башмаки; обувщик принес башмаки, чтобы выменять на них полотно; а ткач принес полотно, чтобы выменять на него шкуры. Каждый из них предлагает свой товар тому, у кого хочет выменять желанные блага. Но, увы, взаимного интереса не находит, и обмен не получается.

Именно такие ситуации делают крайне неудобной ту форму обмена, с которой мы здесь сталкиваемся. Она называется бартером.

Бартер – это прямой обмен одних товаров или услуг на другие без использования денег. При бартере ты должен найти партнера, который обладает нужным тебе благом и готов обменять его на то благо, которым располагаешь ты сам. Чем шире становился круг благ, которые люди создавали и которыми хотели обмениваться, тем труднее становилось вести обмен на основе таких принципов. Иными словами, деньги выступают, в определенном смысле, «общим знаменателем» для меновых желаний всех участников рынка.

В результате возникает поразительная возможность разделить во времени и пространстве два поступка: продажу товаров, которыми ты уже владеешь, и покупку товаров, которые ты только еще хочешь получить. Теперь не нужно, как при бартере, искать прямой обмен. Достаточно продать свой товар за деньги и уже с ними искать того, у кого можно купить нужное.

Это значительно облегчает и ускоряет обмен, или, как говорят экономисты, «обращение» товаров между участниками торговли. Отсюда мы можем вывести первую часть определения понятия «деньга».

Деньги – особый товар, который принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги. Деньги служат тем универсальным языком, с помощью которого легко договариваются между собой все продавцы и покупатели. И пока с деньгами все в порядке, «разговор торговли на языке денег» происходит без проблем. Но если дела в денежном мире разлаживаются, то торговлю сразу же начинает «лихорадить», а следом «заболевает» вся экономика.

Менее очевидна, но не менее важна вторая роль денег – роль средства измерения (учета). Так, в России в конце 1991 г. на пороге экономических реформ дефицит всех товаров стал настолько острым, что обычные деньги почти перестали быть полезными – огромная доля торговли пошла на основе бартера. И тут же выявились новые денежные товары (автомобили, лес, сталь, бензин, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно. Так, в конце 80-х годов в Польше расстройство экономики и денежного хозяйства привело к тому, что злотый – денежная единица страны – фактически был вытеснен из обращения товаров. Его заменили наиболее общепризнанные денежные товары – сигареты и водка. Это значит, что цены всех товаров люди стали назначать в пачках сигарет и бутылках водки. В этих «денежных единицах» стали заключаться даже договоры между предприятиями на поставку товаров.

Поскольку переход от денежной торговли к бартерной затрудняет торговлю и усугубляет экономические трудности страны, понятно то внимание, которое правительства всех стран мира уделяют поддержанию порядка в денежном хозяйстве. Если в этом хозяйстве дела обстоят нормально, то можно не только улучшить условия для торговли. Появляется возможность организовать учет доходов и расходов граждан и фирм в единой системе единиц измерения. Значит, облегчается и организация производственно-коммерческой деятельности, равно как и деятельность государственных органов.

Но если нет единого денежного товара, то как владелец фирмы может соизмерить свои затраты на приобретение ресурсов для производства с выручкой от продажи изготовленных товаров? Ведь часть ресурсов он выменял на кирпич, часть – на цемент, часть – на стиральный порошок. В свою очередь, изготовленные его фирмой товары он отдал в обмен на легковые автомобили и водопроводные трубы. И как теперь понять, выгодна ли работа фирмы владельцу? Если и затраты, и выручка от продаж выражены в деньгах, то достаточно вычесть общую сумму затрат из суммы выручки и сразу становится видно – есть у фирмы прибыль или нет. При наличии прибыли у владельца появляются деньги для развития фирмы и своих личных нужд. Если затраты больше выручки, то владельцу надо срочно принимать меры для улучшения работы фирмы.

Теперь мы можем сформулировать, что такое деньги, уже более широко.

Деньги – особый товар, который принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги, позволяя единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета.

Пожалуй, ни об одной функции денег не написано так много, как о функ-

ции средства сбережения или накопления сокровищ. Удивительное свойство денег как средства сбережения – их способность на долгие годы сохранять для своего владельца возможность получения жизненных благ. В этом смысле деньги выступают как «консервированное потребление». Эти «консервы» можно накапливать, чтобы потом использовать в момент, когда того пожелает их обладатель.

Конечно, деньги – не единственная форма сокровищ. Эту роль у них оспаривают многие ценности иного рода: недвижимость (земельные участки или дома), произведения искусства, антиквариат, драгоценности, коллекции марок или монет и даже винные погреба.

Все эти активы при необходимости можно использовать для того, чтобы выменять на них какие-то другие блага. Активы – все ценное, что человеку, фирме или государству принадлежит на правах собственности. Для использования неденежных активов, таким образом, владельцу надо либо найти способ прямо обменять их на нужные ему блага, либо сначала превратить неденежные активы в деньги. Последнее возможно только путем ликвидации (продажи) активов. Однако если активы хранятся в форме денег, то задача предельно облегчается. Ведь деньги можно использовать для приобретения нужных благ без всяких промежуточных операций, т. е. непосредственно. Деньги имеют большое преимущество перед остальными активами – они абсолютно ликвидны.

Ликвидность – степень легкости, с которой какие-либо активы могут быть превращены владельцем в деньги. Действительно, для продажи дома, земельного участка или картины знаменитого художника (ликвидации имущества) требуются время и немалые усилия. Более того, заранее даже трудно сказать, сколько удастся выручить денег. Например, мало кому удастся точно предсказать результаты аукционов знаменитой фирмы «Сотбис», где обычно продаются картины великих художников. Иногда цены взлетают до небес, а иногда полотна снимают с торгов: никто не хочет дать за них и стартовой, минимальной цены. Следовательно, все неденежные формы сокровищ куда менее ликвидны, чем сами деньги.

Поэтому сбережение денег как таковых в принципе наиболее удобно, поскольку денежные сбережения могут быть использованы для трат немедленно. Однако возможность использования денег как средства сбережения важна не только для того, чтобы зарезервировать часть нынешних доходов для будущего потребления или постепенно собрать большую сумму для дорогостоящей покупки. Если бы деньги не признавались людьми как средство сбережения, они не могли бы служить и средством обмена.

В самом деле, от получения продавцом денег за проданные товары до покупки чего-то им самим может пройти время. Если все это время деньги не будут сохранять свою ценность, т. е. способность служить платой за новую покупку, то никто не согласится принимать их в обмен на материальные блага и услуги. Чем менее товар способен сохранять свою ценность и пригодность для роли средства сбережения, тем меньше его шансы на превращение в денежный товар.

Характерно, что во времена военного коммунизма в Советской России, когда денежное хозяйство разрушилось и бумажные деньги потеряли способность служить средством сбережения, люди стали делать сбережения в товарах, которые хорошо сохранялись и не теряли своей ценности со временем. Этими товарами стали соль и спички.

Но даже если в денежной системе страны все обстоит нормально и выпущенные в обращение деньги признаются всеми и как средство обращения, и как средство сбережения, то это еще не означает, что хранение сбережений в форме денег – однозначно наилучшее решение. Нет, речь идет не о возможности ограбления (хотя похитить сумму денег, на которую можно купить дом, куда легче, чем украсть сам дом!). Дело в том, что накопление сокровищ в денежной форме чревато для их владельца определенными потерями. Эти потери порождаются двумя причинами:

1) упущенной возможностью получения дохода. Деньги могли бы принести доход при вложении их в коммерческие операции;

2) обесценением денег в результате роста цен.

Поэтому выбор формы накопления сокровищ – сложная экономическая задача, решать которую приходится всем: и профессиональным экономистам, и простым гражданам, которым удалось сделать хотя бы небольшие сбережения.

Итак, теперь мы можем дать наиболее полное определение того, что есть деньги.

Деньги – особый товар, который: 1) принимается всеми в обмен на любые другие товары и услуги, 2) позволяет единообразно соизмерить все товары для нужд обмена и учета, а также 3) дает возможность сохранить и накопить часть текущих доходов в форме сбережений.

ЛЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

1. Понятие экономического роста

Сочетание факторов – 1) относительной безграничности человеческих потребностей и 2) роста числа жителей в большинстве стран мира – заставляет человечество постоянно наращивать масштабы производства благ и услуг. Этот процесс получил название экономического роста.

Экономический рост – устойчивое увеличение год от года производственных возможностей страны.

Экономический рост позволяет стране производить больше различных благ и услуг. Важно отметить, что об экономическом росте можно говорить только тогда, когда увеличение производства достигается не ценой аврального перенапряжения всех сил (такое случается, например, во время войны), а стабильно – в ходе обычной, нормальной хозяйственной деятельности.

Экономический рост выражается в увеличении общей величины валового продукта. Так как в практике статистики применяют разные способы определения этой величины, то обычно пользуются терминами либо *валовой внутренней продукт* (ВВП), либо *валовой национальный продукт* (ВНП). Разница между ними состоит в круге учитываемых доходов граждан страны.

ВНП – валовой национальный продукт, т. е. стоимость произведенных страной (на территории страны и за ее пределами) в течение года тех конечных продуктов всех видов, при изготовлении которых использовались только факторы производства, принадлежащие гражданам, фирмам и населению в целом именно данной страны.

ВВП – совокупность стоимости конечного продукта, который был произведен в стране в течении одного года с использованием факторов производства, принадлежащих стране и другим странам.

Чтобы показатель валового продукта мог служить действительно объективным показателем экономического роста и, значит, улучшения условий для повышения благосостояния граждан страны, необходимо соблюдать два условия его использования:

1) экономический рост надо оценивать на основе изменения реального, а не номинального объема валового продукта. Это означает, что данные о том, как растет объем валового продукта, надо очищать от влияния инфляции (аналогично тому, как это делается при определении реальных доходов граждан);

2) экономический рост лучше оценивать на основе изменения не общей, а удельной величины валового продукта на душу населения страны.

Смысл этого состоит в том, что величина валового продукта (после корректировки на инфляцию) делится на число жителей страны. И вот тогда действительно становится ясно: возрос ли «кусочек пирога», который в среднем приходится на каждого жителя страны?

Если возрос, значит, экономический рост обеспечил главный результат – рост уровня жизни граждан страны. Если величина валового продукта в расчете на душу населения сокращается, то уровень благосостояния граждан падает. Значит, в стране либо вообще нет экономического роста, либо темпы роста об-

щей величины валового продукта ниже, чем темпы роста численности населения страны.

Рост численности населения страны должен происходить не быстрее роста производства в промышленности и увеличения площади сельскохозяйственных угодий. В противном случае увеличение производства жизненных благ будет отставать от прироста численности тех, кто на эти блага претендует.

Когда средняя величина валового продукта на душу населения окажется ниже прожиточного минимума, люди начнут голодать и болеть, а многие умрут. В результате численность населения сократится и средняя величина валового продукта на душу населения снова возрастет, превысив прожиточный минимум (Мальтус). Если благосостояние растет, то есть увеличивается валовой продукт, то и численность должна расти.

На самом деле по мере повышения благосостояния темпы роста численности начинают падать. Более того, в преуспевающих странах возможно даже сокращение численности населения из-за падения рождаемости. Именно такая ситуация сегодня характерна для многих богатых европейских стран. Здесь рождается так мало детей, что средний возраст населения страны становится все выше и выше, и правительства вынуждены проводить политику поощрения рождаемости и выплачивать большие пособия на каждого ребенка.

Падение рождаемости по мере повышения благосостояния – феномен, имеющий два объяснения.

Биологическое объяснение состоит в том, что рост благосостояния обычно сопровождается увеличением продолжительности жизни и падением детской смертности. В этих условиях резко ослабевает действие природных, не осознаваемых человеком механизмов, побуждающих к деторождению.

Экономическое объяснение, состоит в том, что в преуспевающем обществе для женщины и семьи в целом слишком высокой становится цена выбора решения о рождении ребенка. Эта цена определяется теми немалыми заработками и перспективами собственной карьеры, от которых женщина вынуждена отказываться, желая родить ребенка. И женщины либо решают вообще не рожать, либо ограничиваются одним ребенком.

Экономический рост можно достичь следующими возможностями:

1) *повышения капиталовооруженности труда*. Если в стране есть сбережения и если они инвестируются в ее экономику, то можно добиться того, чтобы накопление физического производственного капитала происходило быстрее, чем рост численности занятых в хозяйственной деятельности. Этот процесс приводит в итоге к повышению **капиталовооруженности труда**.

Капиталовооруженность труда – средняя стоимость физического производственного капитала, приходящаяся на одного занятого в хозяйственной деятельности.

Рост капиталовооруженности труда ведет к росту производительности труда, а следовательно, к обгоняющему увеличению объема производимых благ по сравнению с числом занятых этим производством людей.

2) *прогресс науки и техники*. Двадцатый век стал веком научно-технической революции. И не столько в силу лавинообразного роста научных

знаний, сколько в силу их быстрого и массового использования для производства товаров и оказания услуг.

Последнее привело к принципиальному изменению множества технологий и гигантскому увеличению на этой основе производительности труда. Кроме того, научно-технический прогресс открыл возможности для смягчения последствий той ограниченности природных ресурсов.

3) *повышение образовательного уровня работников.* Образованный работник – лучший работник. Эта истина стала особенно очевидной в XX в., когда главным двигателем повышения производительности оказалось освоение достижений научно-технического прогресса. Работа на новом, более производительном оборудовании, а также быстрое овладение навыками изготовления новых видов продукции потребовали не просто профессиональной квалификации, но и повышения уровня образованности работников.

Поэтому в экономическую науку вошло понятие **человеческий капитал**, инвестиции в увеличение которого часто дают большее ускорение экономического роста, чем инвестиции в физический капитал;

Человеческий капитал – знания и умения людей, **накопленные ими** благодаря предыдущему **обучению и опыту**.

4) *улучшения методов распределения ограниченных ресурсов.* Страна не может быстро увеличить объем таких имеющихся в ее распоряжении ресурсов производства, как численность квалифицированных работников, площадь пригодных для использования земель или природные богатства (порой это невозможно и в долгосрочной перспективе). Но использовать ограниченные ресурсы можно лучше или хуже.

5) *проявления эффекта масштаба производства.* Увеличение масштабов производства (на основе организации массового выпуска продукции) дает возможность экономить ресурсы и наращивать выпуск продукции быстрее, чем растут объемы некоторых из используемых для этого ресурсов.

Виды экономического роста.

1. **Экстенсивный** рост – увеличение производственных возможностей страны за счет **расширения** масштабов использования ресурсов.

Черты экстенсивного роста:

1) увеличение использование экономических ресурсов.

2) увеличение занятости населения.

3) увеличение количества сырья, материалов.

4) приток инвестиций при неизменном уровне технологий.

Интенсивный рост – увеличение производственных возможностей страны за счет более рационального использования того же, что и прежде, объема ресурсов.

Черты интенсивного экономического роста.

1) повышение профессионального уровня.

2) использование достижений науки и техники.

3) реформы законодательства.

4) создание благоприятных условий для экономики.

5) использование более совершенных методов управления, производства.

2. Цикличность экономического роста

Экономические (деловые) циклы – период времени, в течение которого экономика страны проходит две основные фазы: подъем и спад.

Обычно экономисты выделяют в цикле следующие типичные стадии (фазы):

1) кризис (спад) – понижение деловой активности, предложение превышает спрос, перепроизводство товаров, снижение цен, а в дальнейшем снижение производства, снижение занятости.

2) депрессия – деловая активность минимальная, но излишки товаров постепенно продаются, черты кризиса становятся не так выражены.

3) оживление – деловая активность достигает докризисного уровня, вырастает спрос, восстанавливается производство, увеличиваются цены, снижается безработица.

4) подъем – деловая активность достигает максимальной степени.

Сегодня общепризнанно, что решение этой задачи требует активного участия государства. Полагаться только на рыночные механизмы здесь нельзя.

Смягчение цикличности экономического развития – самая сложная из проблем, которые приходится сегодня решать любой стране. И все же к концу XX в. многие страны научились хотя бы сглаживать пики колебаний экономической конъюнктуры и предотвращать разрушительные кризисы.

Для решения этой задачи используется много разнообразных экономических инструментов и типов государственной политики. Назовем наиболее действенные из них для стран, в экономике которых существуют развитые рыночные механизмы, а деньги давно стали самым дефицитным ресурсом.

При чрезмерно высоких темпах экономического роста, угрожающих взрывом инфляции, может проводиться *политика «денежного сдерживания»*. Ее смысл состоит в сокращении предложения денег на рынке капиталов. Следствием такой политики становится удорожание денежных средств и соответственно сужение возможностей для их выгодного вложения в расширение производства.

Для сокращения предложения денег на рынке капиталов применяются многие способы. Например, государство может:

1) *повысить налоги* под предлогом расширения социальных программ и тем самым уменьшить размеры чистых прибылей фирм и сбережений граждан – источников инвестиций;

2) *повысить резервные требования для банков*, чтобы сократить возможности для кредитной эмиссии;

3) *начать продавать на рынке капиталов все большее количество своих ценных бумаг*. Тогда свободные деньги уйдут с этого рынка и переместятся в государственный бюджет.

Напротив, если экономика вошла в фазу спада и надо добиться быстрее возобновления экономического роста, государство может:

1) *понижить налоги*, чтобы увеличить размеры чистых прибылей фирм

и сбережений граждан, а значит, и создать возможности для увеличения инвестиций;

2) *понизить резервные требования для банков, чтобы увеличить возможности для кредитной эмиссии;*

3) *сократить продажу ценных бумаг и скупить ранее выпущенные облигации и казначейские векселя.* Это приведет к тому, что на денежном рынке предложение денег возрастет. Они станут в результате более «дешевыми», т. е. за их использование придется платить кредиторам менее высокие проценты.

Такой дополнительный «денежный адреналин» может взбодрить экономику, и она начнет набирать темпы роста.

ЛЕКЦИЯ 13. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

1. Понятие государственных финансов, налогообложения

В конце 2000 г. в Государственной думе России шли жаркие споры политиков. Они обсуждали вопрос о том, на что потратить дополнительные доходы государственного бюджета, появившиеся благодаря росту мировых цен на нефть. Одни считали, что эти «свалившиеся с неба» деньги надо срочно потратить на перевооружение армии, поддержку сельского хозяйства или приобретение компьютеров для школ. Другие предлагали использовать те же деньги на погашение долгов государства и компенсацию потерь бюджета в случае снижения ставок налогов с граждан и фирм. В чем причина таких споров и что такое вообще государственный долг? Попробуем разобраться.

Формирование доходов государства зависит в немалой степени от типа экономической системы в данной стране. Например, в Советском Союзе (являвшемся образцом экономики командного типа) государство получало деньги за счет изъятия подавляющей части прибыли предприятий государственного сектора экономики и заработков трудившихся там граждан. Кроме того, из-за постоянного дефицита товаров при искусственно заниженных государственных ценах люди не могли купить даже те блага, на которые у них хватало денег. В результате у людей возникали вынужденные сбережения. Эти сбережения принимал на хранение (и под проценты) только один банк – Государственный банк, а точнее, Государственные трудовые сберегательные кассы Госбанка СССР (именно на их базе был создан нынешний Сбербанк России). Благодаря этой системе Советское государство имело возможность практически бесконтрольно забирать на свои нужды весь прирост сбережений граждан страны.

В экономиках, основанных на частной собственности и рыночных механизмах, источником денежных ресурсов государства служат прежде всего налоги на доходы и имущество граждан и фирм. Такого рода устройство государственных **финансов** постепенно формируется в последние годы и в России.

Финансы – управление денежными поступлениями и платежами семьи, фирмы, населенного пункта или страны в целом.

Налогообложение – один из древнейших экономических механизмов, родившийся вместе с государством как таковым. Без налогообложения государство вообще существовать не может, хотя в некоторых случаях может обойтись без собственной армии и даже национальной валюты.

Налогообложение – определенный законодательством страны механизм изъятия части доходов граждан и фирм в пользу государства для оплаты расходов федеральных и местных органов власти. В определении понятия налогообложение есть два момента, на которые стоит обратить внимание.

Во-первых, изъятие части доходов может быть осуществлено различными способами, и выбор наилучшего способа – одна из сложнейших экономических проблем, которую каждой стране приходится решать самостоятельно.

Эти рекомендации, обобщающие тысячелетнюю историю пошлин, сборов, податей, в конце концов содержат три основных принципа построения

налоговых систем, в соответствии с которыми налоги могут быть:

- 1) прогрессивными;
- 2) пропорциональными;
- 3) регрессивными.

Прогрессивная система налогообложения – метод взимания налогов, при котором ставка налога возрастает по мере роста величины облагаемого дохода или стоимости имущества. Прогрессивное налогообложение использовалось в России, например в 90-е годы XX в. по отношению к личным доходам. Применение такой системы означает, что богатые граждане платят в виде налогов большую долю своих доходов, чем менее состоятельные или преуспевающие.

Пропорциональная система налогообложения – метод взимания налогов, при котором используется единая ставка налогообложения независимо от абсолютной величины базы налогообложения (дохода, прибыли, имущества и т. д.). Пропорциональное налогообложение применяется в России, например, при обложении прибыли юридических лиц.

Наконец, *регрессивная система налогообложения* – метод взимания налогов, при котором схема исчисления налогов построена зеркально по отношению к прогрессивной: в ней предусмотрено снижение ставки обложения по мере роста абсолютной величины облагаемого дохода или имущества. Регрессивная схема нередко оказывается разумной при обложении доходов самых богатых граждан. Причина проста – при обычной прогрессивной схеме они вынуждены платить так много, что им становится дешевле оплатить услуги юристов и налоговых консультантов, которые помогают им легально уменьшить налогообложение.

В итоге государство от прогрессии налогов не выигрывает, а проигрывает. Напротив, при регрессивной ставке суммарные поступления налогов могут даже возрасти, так как при невысокой ставке меньше стимулов к уклонению от налогов – проще уплатить налоги и не тратить деньги на услуги юристов и нервы на реализацию хитрых схем «увода» денег.

Перечисленное выше разнообразие способов налогообложения не случайно. Оно порождено необходимостью создания в каждой стране такой системы сбора налогов, которая не вызывала бы слишком сильное недовольство граждан и воспринималась бы ими как более или менее справедливая. В этой связи финансовая наука устанавливает два различных подхода к обеспечению налоговой справедливости – *горизонтальную справедливость* и *вертикальную справедливость*.

Горизонтальная справедливость предполагает равное налогообложение равных доходов, где бы они ни получались. Напротив, вертикальная справедливость – это система налогообложения, при которой применяются различные налоговые ставки в зависимости от различных уровней доходов.

Каждая из систем налогообложения имеет свои достоинства и недостатки. В связи с этим они часто используются в рамках комплекса налогов, так как практически все страны мира собирают доходы с помощью не одного, а многих различных налогов.

Во-вторых, размер налогообложения зависит от того, какие задачи общество возлагает на государство. Чем серьезнее эти задачи, тем больше средств нужно государству для их решения и тем тяжелее будет в стране налоговое бремя. Именно под углом этих двух проблем мы и попытаемся рассмотреть механизмы налогообложения и масштаб налоговых изъятий.

Механизм сбора налогов совершенствовался человечеством тысячелетиями. И все же если проанализировать систему налогов, действовавших в Римской империи, то мы обнаружим там зачатки тех же принципов налогообложения, что используются и в конце XX в. Например, уже римляне пользовались прямыми и косвенными налогами. Когда мы говорим о прямом налоге, то имеем в виду сбор в пользу государства, взимаемый с каждого гражданина или хозяйственной организации. Размер этого сбора может зависеть от различных факторов, но чаще всего он устанавливается в зависимости от размера доходов или стоимости имущества.

Примером прямого налога может служить подушная подать, т. е. налог, взимаемый с каждой «живой души». Это предок нынешнего подоходного налога, который обязаны платить все граждане. Наряду с прямыми налогами в практику издревле вошли **косвенные налоги**.

Косвенный налог – налоговый платеж, который вносится гражданином не прямо в государственную казну, а сначала накапливается у продавцов определенных товаров, которые затем и перечисляют собравшиеся у них суммы налогов государству.

Косвенный налог предполагает изъятие средств у граждан и фирм по иному принципу. Такого рода сбор в пользу государства берется с граждан или хозяйственных организаций только при осуществлении ими определенных действий.

В нынешней российской действительности косвенными налогами являются **акцизы** на отдельные виды товаров (в частности, табачные, ювелирные и винно-водочные изделия) или налоги на продажу жилья.

Акциз – налог, взимаемый с покупателя при приобретении некоторых видов товаров и устанавливаемый обычно в процентах к цене этого товара. Акцизные налоги широко распространены во всем мире и нередко составляют немалую часть той конечной цены, которую уплачивает за товар покупатель.

Пошлина – плата, взимаемая государством с граждан и хозяйственных организаций за оказание им определенного вида услуг.

Например, государство берет с россиян пошлину за:

- оформление свидетельств о браке и рождении детей;
- выполнение процедуры расторжения брака;
- подтверждение права на получение наследства;
- принятие жалобы к рассмотрению в суде;
- выдачу разрешения на ввоз товаров зарубежного производства в страну (а иногда и за разрешение на вывоз товаров отечественного производства за рубеж).

Практически эти пошлины оплачивают те услуги, которые государственные службы оказывают обращающимся к ним гражданам, а само государство

действует как один из продавцов услуг на рынке.

2. Понятие о государственном бюджете

Судьба налоговых поступлений на первый взгляд проста: все они поступают в **бюджеты** государственных органов управления. Федеральные налоги идут в федеральный бюджет, а местные налоги – в бюджеты местных органов власти.

Бюджет – сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти.

Если взять для примера федеральный бюджет России, то он утверждается Государственной думой и Федеральным собранием – высшей законодательной властью страны. Правительство же готовит проект бюджета и отвечает за его исполнение. Оно организует (через Министерство финансов и налоговую службу) сбор доходов и осуществление (через государственные службы) расходов по направлениям в размерах, установленных в бюджете.

Такое разделение прав и обязанностей между законодательной и исполнительной ветвями власти помогает поставить расходование средств налогоплательщиков под контроль высшей выборной власти и избежать бездумной или корыстной траты денег государственными чиновниками.

Построение бюджета должно подчиняться **бюджетному тождеству**: Когда доходы и расходы правительства совпадают, государственный бюджет называют *сбалансированным*.

Дефицит государственного бюджета.

Мировая практика знает четыре основных способа решения этой проблемы:

- 1) сокращение бюджетных расходов;
- 2) изыскание источников дополнительных доходов;
- 3) выпуск (эмиссия) необеспеченных денег, используемых для финансирования государственных расходов;
- 4) одалживание денег у граждан, банков, хозяйственных организаций, других государств и иностранных финансовых организаций.

Сокращение бюджетных расходов. Этот путь преодоления бюджетного дефицита – внешне самый простой, а реально самый болезненный.

Изыскание источников дополнительных доходов. Конечно, самый лучший способ покрытия дефицита бюджета – привлечение в бюджет дополнительных доходов.

Однако реально решить такую задачу крайне трудно. Конечно, можно пытаться повышать налоги или пошлины. Но это путь опасный. Экономическая наука давно обнаружила: чрезмерное повышение налогового бремени ведет не к росту, а к сокращению налоговых доходов государства.

Причин тому две:

- во-первых, люди теряют интерес к труду, если слишком большая доля их заработков отбирается государством;
- во-вторых, люди начинают прятать свои доходы от налогообложения, и тогда в стране быстро развивается **теневая экономика**, а хозяйственные отно-

шения сильно криминализируются.

Теневая экономика – сфера деятельности, доходы от которой укрываются от налогообложения.

Выпуск (эмиссия) необеспеченных денег. Самый легкий и самый опасный способ «затыкания дыр» в бюджете – выпуск (эмиссия) государством денег сверх реальных потребностей экономики. Конечно, государству, монополизовавшему право на эмиссию денег, нетрудно напечатать дополнительные денежные знаки и выплатить ими повышенную зарплату своим служащим, офицерам, учителям и врачам.

Однако такой способ покрытия бюджетного дефицита подобен финансовому наркотику – он на время снимает боль и тревогу, но затем порождает еще худшую экономическую ситуацию. Причина проста – общенациональный рынок немедленно определяет истинную цену этим деньгам. На их появление он реагирует скачком цен или исчезновением товаров с прилавков (если государство попытается установить ограничения на рост цен). Поэтому выигрыш бюджета от избыточной эмиссии денег оказывается очень недолговечным.

Более того, весь мировой опыт свидетельствует: бюджет всегда проигрывает гонку с инфляцией. Ведь его расходы возрастают быстрее, чем суммы налоговых поступлений, зависящие от инфляционного роста доходов налогоплательщиков. Дело в том, что расходы надо осуществлять сегодня и по нынешним ценам, а налоги всегда берутся с доходов вчерашних, сложившихся при старом уровне цен. В итоге дефицит не сокращается, а даже возрастает. Правда, в России государство пытается брать налоги авансом, т. е. заранее, до того, как фирма реально получит тот доход, с которого эти налоги причитаются. Нетрудно понять, что такая практика крайне осложняет жизнь коммерческих фирм и еще больше стимулирует их изобретательность в деле сокрытия налогов.

Одалживание денег. Подобно гражданину или хозяйственной организации, государство при нехватке денег может их одолжить.

Выгоднее одолжить деньги у граждан и хозяйственных организаций страны. Формы такого одалживания могут быть самыми разными, но чаще это делается путем продажи **государственных ценных бумаг**.

Государственные ценные бумаги – обязательства государства вернуть одолженную сумму плюс процент за использование этих денег.

Понятно, что одалживание денег, решая одну проблему (а именно недостаток денег сегодня), немедленно рождает проблему иную – необходимость завтра добыть деньги для расплаты по долгам. Заимствование денег рождает, таким образом, **государственный долг**.

Государственный долг – сумма ссуд, взятых государственными органами и еще не возвращенных кредиторам.

Государственный долг бывает двух видов:

1) *внутренний* – перед гражданами, банками и фирмами своей страны, а также иностранцами, купившими ценные бумаги внутренних займов;

2) *внешний* – перед правительствами, международными банками и финансовыми организациями, предоставившими деньги в заем на основе правительственных соглашений.

ЛЕКЦИЯ 14. БАНКИ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

1. Причины появления и виды банков

Банки – весьма древнее экономическое изобретение. Считается, что первые банки возникли еще на Древнем Востоке в VII – VI вв. до н. э., когда уровень благосостояния людей позволил им делать сбережения при сохранении приемлемого уровня текущего потребления. Затем эстафету подхватила Древняя Греция. Здесь наиболее чтимые храмы стали принимать деньги на хранение на время войн, поскольку воюющие стороны считали недопустимым грабить святилища.

Но едва в хранилищах древних банков появились мешки с сокровищами, как в их сторону обратился взор местных предпринимателей – купцов и ремесленников. У них возник вполне резонный вопрос: а нельзя ли на время воспользоваться чужими сбережениями для расширения масштабов своих операций? Естественно, за плату!

Так пересеклись интересы двух важнейших участников экономики – владельца сбережений и коммерсанта, нуждающегося в капитале для расширения своей деятельности. Именно этому и обязаны банки своим рождением.

Развиваясь, банки все более расширяли ассортимент своих услуг. Сегодня круг банковских услуг чрезвычайно разнообразен, но практически все их можно отнести к одной из четырех главных категорий:

- 1) сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность;
- 2) предоставление сбережений граждан во временное платное пользование коммерческим организациям;
- 3) помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги;
- 4) создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги.

1. Сбор сбережений граждан для организации выгодного вложения этих сбережений в коммерческую деятельность. Банки выступают в роли коллективной «копилки» для граждан страны. Они собирают под свои гарантии те сбережения, которые иначе просто хранились бы у граждан дома или давались бы в долг под расписки (как это было в старину). Но банки не просто «копилки» – они умеют заставить деньги расти и приносить доход владельцам сбережений. При этом собственникам сбережений даже не нужно самим заниматься коммерческим вложением своих средств – за них это сделают банкиры.

Предоставление сбережений граждан во временное платное пользование коммерческим организациям. Получение дохода для владельцев сбережений обеспечивается банками на основе очень простого (на первый взгляд) экономического механизма. Суть его состоит в том, что банки одалживают собранные сбережения гражданам государству и коммерческим фирмам, если тем не хватает денег для своей деятельности. Такое одалживание называется кредитованием (от лат. *creditum* – ссуда, долг).

Естественно, что одалживание осуществляется ради той платы, которая

берется с заемщиков за пользование кредитом. Большая часть этой платы уходит на выплаты вознаграждения – процентного дохода – владельцам сбережений. А часть – ее называют маржой (от англ. *margin* – граница) – остается самим банкам и образует их доход.

Общество готово оплачивать через маржу затраты банков и их прибыль потому, что деятельность банков полезна. Эта польза связана с тем, что банки:

- 1) сокращают транзакционные затраты при кредитовании;
- 2) снижают риск одалживания денег.

Сокращение транзакционных затрат при кредитовании через банки достигается за счет того, что банки, во-первых, облегчают сбор необходимых заемщику сумм, а во-вторых, избавляют владельцев сбережений от необходимости самим следить за состоянием дел у заемщика и добиваться возврата денег при задержке уплаты долга.

Любой фирме несравненно легче и быстрее прийти один раз в банк и взять ссуду в 100 млн руб., чем найти 100 владельцев сбережений и уговорить каждого из них ссудить ей по 1 млн руб. Владельцам сбережений тоже куда проще и легче иметь дело только с банком, где у них открыт сберегательный счет, чем, одолжив деньги напрямую коммерческим фирмам, тратить потом время и силы, чтобы следить за состоянием дел в этих фирмах (вдруг они близятся к банкротству и надо срочно требовать свои деньги назад, пока они не пропали окончательно). В банке таким наблюдением занимаются специально обученные сотрудники, которым куда легче разобраться в финансовой документации заемщиков, чем владельцам сбережений, которые этому никогда не учились.

Снижение риска одалживания денег при использовании услуг банков связано с тем, что оно позволяет реализовать главный принцип разумного финансового поведения: Нельзя класть все яйца в одну корзину!

На языке экономистов это означает, что нельзя вкладывать все сбережения в одну форму инвестирования или в один банк.

Представьте, что у вас есть 1 млн руб. сбережений. Для человека это сумма немалая, а для фирмы – капля в море. И скорее всего, если вы захотите ссудить эти деньги под процент, фирма согласится вести переговоры лишь с суммы не меньше миллиона. И тогда все ваши сбережения уйдут лишь одному заемщику. Но если дела у него пойдут плохо и он разорится, то все ваши сбережения пропадут полностью.

Напротив, в банке ваш миллион попадает в «общий котел сбережений», из которого черпаются средства для кредитования многих заемщиков. И это снижает риск одалживания денег.

В цивилизованном обществе владельцы сбережений согласятся предоставить их в долг только при подобном механизме «разделения рисков и потерь», т. е. лишь через банки. И потому заемщики вынуждены оплачивать услуги этих финансовых посредников. Помощь коммерческим организациям и гражданам в организации платежей за товары и услуги. Мы уже знаем, что одной из главных основ экономики в мире является торговля, и соответственно

уплата денег за приобретаемые товары – одна из самых массовых экономических операций.

От того, насколько быстро и безопасно будут осуществляться такие платежи, зависит все состояние торговли и производства. Уже очень давно банки стали посредничать в решении этой задачи. Они создали систему безналичных платежей, что значительно облегчило торговлю и дало мощный импульс всему экономическому прогрессу человечества.

Сегодня без банковского обслуживания и безналичных расчетов торговля и любая иная форма легальной коммерческой деятельности просто не могли бы существовать (попробуйте, например, представить организацию торговой сделки между фирмами России и Австралии в мире, где нет банков и все расчеты идут только в наличных деньгах).

Создание новых форм денег для ускорения и облегчения платежей за товары и услуги. Решая задачу содействия ускорению расчетов за товары, банкиры в конце концов придумали собственные – банковские – деньги, т. е. особые средства обеспечения расчетов и платежей. Это изменило всю модель денежных расчетов в экономике и сделало возможности сбыта товаров еще более широкими.

Теперь мы можем дать полное определение того рода коммерческой фирмы, которая называется банком.

Банк – финансовый посредник, осуществляющий деятельность по: 1) приему депозитов; 2) предоставлению ссуд; 3) организации расчетов; 4) купле и продаже ценных бумаг.

За свою долгую историю банки прошли огромный путь развития и совершенствования. Итогом этого пути стало рождение множества форм банковских учреждений. При этом банковские системы различных стран нередко довольно существенно различаются по устройству. Общим, пожалуй, является лишь деление всех банков на две категории:

- 1) эмиссионные;
- 2) коммерческие.

Эмиссионный банк – банк, обладающий правами на выпуск (эмиссию) национальных денежных единиц и регулирование денежного обращения в стране. Как правило, эмиссионным является либо один (государственный, центральный) банк, либо несколько банков, выполняющих эту функцию от лица государства. В России эмиссионным является только Центральный банк России, принадлежащий государству. Эмиссионный банк не обслуживает частных лиц и фирмы. Он ведет дела только с государством и коммерческими банками.

Все остальные банки (как бы ни звучало их название) относятся к категории коммерческих и обслуживают граждан и фирмы. Они могут быть полностью частными, или государство может быть их совладельцем (например, Сберегательный банк России – частный акционерный коммерческий банк, но государству принадлежит большой пакет его акций).

При всем разнообразии типов банков все они занимаются кредитованием. Поэтому нам необходимо разобраться в том, какие правила регулируют кредитование и как оно помогает фирмам получать капитал

для своей коммерческой деятельности.

2. Принципы кредитования

Кредитование – это предоставление денежных средств во временное пользование и за плату. Но за этим простейшим определением скрывается море проблем, делающих работу банкира одной из сложнейших профессий в мире экономики. Кредитование регулируется массой правил и норм, но мы познакомимся здесь лишь с важнейшими принципами кредитования и наиболее распространенными его формами.

Если сформулировать эти принципы предельно кратко, то они будут выглядеть следующим образом:

1. Срочность.
2. Платность.
3. Возвратность.
4. Гарантированность.

1) Срочность. Банк является собственником лишь той меньшей части имеющихся у него в распоряжении денег, которые были вложены в его создание учредителями, а затем накоплены самим банком за счет полученной им прибыли. Но кроме собственных средств, банки используют для кредитования и средства, переданные им на хранение вкладчиками.

Основным источником средств для кредитования являются депозиты вкладчиков. Депозиты – все виды денежных средств, переданные их владельцами на временное хранение в банк с предоставлением ему права использовать эти деньги для кредитования.

Различают:

1) *депозиты до востребования (текущие счета)* – это вклады, с которых вкладчик может изъять деньги в любой момент, и 2) *срочные депозиты* – это вклады, с которых владелец обязуется не брать деньги до истечения определенного срока.

Соответственно банк может вкладывать полученные им в распоряжение деньги тоже только на некоторый срок – не больший, чем ему разрешил пользоваться этими деньгами вкладчик. Поэтому кредиты всегда выдаются на строго определенный срок. Если должник не возвращает деньги к установленной в кредитном договоре дате, то банк либо взыскивает с него деньги через суд, либо начинает брать штраф за просрочку погашения кредита.

Кредитный договор – соглашение между банком и тем, кто одалживает у него деньги (заемщиком), определяющее обязанности и права каждой из сторон, и прежде всего: срок предоставления кредита, плату за пользование им и гарантии возврата денег банку.

2) Платность. Конечно, люди издавна пользовались услугами банков и для надежного хранения денег. Недаром, например, слово «сейф», ставшее давно международным и обозначающее «металлический шкаф для хранения ценностей в банках», в английском языке, откуда оно пришло, имеет еще и значение «безопасный, надежный».

Размер процента за кредит определяется общими закономерностями функционирования рынка – больше срок действия, больше сумма кредита или вклада – больше процент за пользование кредитом.

3) Возвратность. Этот принцип кредитования несложен: кредит предоставляется в пользование на срок и должен быть возвращен вовремя. Но для самого банка соблюдение этого принципа предполагает проведение очень кропотливой работы по оценке заемщиков, а точнее, по оценке их кредитоспособности.

Кредитоспособность – наличие у заемщика готовности и возможности вовремя выполнить свои обязательства по кредитному договору, т. е. вернуть основную сумму займа и выплатить проценты по нему.

4) Гарантированность. Банки отдают в долг, как мы убедились, преимущественно чужие деньги, доверенные им вкладчиками. Чтобы защитить эти деньги от потерь, банки, наряду с анализом кредитоспособности заемщика, давным-давно придумали еще один способ подстраховки. Они стали требовать с заемщика доказательств наличия у него собственности, которая может быть продана, чтобы обеспечить возврат кредита, или даже передачи им такого обеспечения в залог.

Залог – собственность заемщика, которую он передает под контроль или в распоряжение банка, разрешая ее продать, если он сам не сможет вернуть долг.

Использование залога в России регулируется специальным законом «О залоге», вступившим в силу в мае 1992 г. Этот закон устанавливает, что:

- залог может использоваться для защиты интересов одного из партнеров в коммерческих операциях самого разного типа (предоставление ссуд, купля-продажа, перевозка грузов и т. д.);

- предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, права на какое-либо имущество;

- заложенное имущество может оставаться у залогодателя (владельца этого имущества) или передаваться во владение залогодержателя (того, чьи интересы страхует залог), в последнем случае залог называется залогом;

- гражданин может сдать принадлежащую ему квартиру в залог;

- по согласию сторон договора предмет залога (заложенное имущество) может быть заменен;

- заложенное имущество может быть перезаложено, но об этом должны быть проинформированы те, кому имущество перезакладывается.

3. Безналичные расчеты

Еще в древности все виды наличных денег были признаны крайне неудобными при поездках на длительные расстояния. Когда на дорогах бесчинствуют грабители, замена мешков с золотыми монетами банкнотами ничуть не улучшает ситуацию. Многие состоятельные люди издавна мечтали иметь деньги, которыми не мог бы воспользоваться никто, кроме их законного владельца.

Такие «персональные деньги» действительно были изобретены, и сделали это как раз банкиры. Для начала они придумали вексель – древнейшую форму банковских денег. Археологи обнаружили, что эти денежные документы ис-

пользовались купцами и банкирами еще в Древнем Вавилоне, т. е. за 20 веков до нашей эры!

1. Вексель – это безусловное обязательство одного лица другому уплатить фиксированную сумму денег в определенный момент времени. Безусловность векселя принципиально отличает его от обычной расписки. В ней, как правило, указывается, в силу каких причин или при каких условиях будет произведен платеж. В векселе же обстоятельства, по которым векселедатель обязуется уплатить указанную в нем сумму держателю векселя, не указываются. Более того, в отличие от долговой расписки, закон разрешает держателю векселя использовать его (не дожидаясь наступления срока оплаты) как средство платежа третьему лицу, т. е. именно как деньги.

2. Чек – денежный документ, содержащий письменное поручение чекодателя другому лицу (плательщику) выплатить некоторую сумму тому, на кого выписан чек, за счет денег, ранее переданных чекодателем в распоряжение плательщика.

Чековый счет – форма хранения денег в банке, позволяющая владельцу счета выписывать в оплату за покупки чеки на свой банк, который и производит оплату, снимая деньги с такого счета.

Так или почти так в большинстве стран мира сформировалась система безналичных денежных расчетов – важнейший элемент современной банковской деятельности. Не везде толчком была бесцеремонность монархов, оказавшихся ненадежными хранителями ценностей граждан. Но результат прогресса в развитии экономических механизмов всюду оказался один и тот же – банки научились создавать собственные деньги. Это раздвинуло рамки денежного мира и сделало его более удобным для деловых людей и простых граждан.

Вторгшись в древний мир наличных денег, чеки закрепились там навсегда, став неотъемлемой частью любого нормально организованного денежного хозяйства.

Завершая разговор о чеках, обратим внимание на то, что чековые вклады банкиры обычно называют бессрочными, или текущими. Ведь внесенные на эти счета деньги могут быть вкладчиком изъяты (сняты со счета) в любой момент. Поэтому чеки (наряду с наличными деньгами) считаются самыми ликвидными видами денежных средств.

Эта ликвидность достигается за счет того, что в странах с развитой банковской системой работа с чеками отлажена в высочайшей степени и все операции с чеком завершаются в течение двух-трех дней. Хотя, конечно, это несколько больше, чем при использовании наличных. С другой стороны, если вам нужно заплатить большую сумму денег человеку из другого города, то и с наличными это будет не быстрее, чем с чеком: деньги надо будет отправлять по телеграфу или по почте либо самому везти в другой город. Чек же путешествует скоростной почтой и может быть выписан на любую сумму.

И все же, если бы банки занимались только организацией денежных расчетов, хранением сбережений и предоставлением ссуд, они бы не играли той ключевой роли, которая принадлежит им в современной экономике. Добиться этого они смогли благодаря тому, что научились со временем...

создавать деньги. Нет, речь идет не о техническом процессе изготовления банкнот или бланков векселей и чеков – в нем-то как раз нет ничего сложного! Речь идет о том, как банкам удается законным образом, не печатая денег, увеличивать денежную массу.

Осуществляя эту деятельность, банкир замечает, что *большая часть денег, внесенных даже на счета до востребования, подолгу лежит без движения*. Конечно, каждый день в банк приходят клиенты, которые берут деньги со своих счетов. Но они чередуются с клиентами, которые, наоборот, приносят деньги в банк. И если в стране общая ситуация спокойная, то, как правило, задень люди приносят денег даже больше, чем берут. Ведь редко кто кладет деньги в банк, чтобы на следующее утро снова их забрать. Получается, что сейфы банкира полны наличных денег, лежащих мертвым грузом. В то же время каждый день в дверь банка стучатся предприниматели, которым нужны деньги для развития коммерции и которые готовы хорошо заплатить за кредиты. Эта странная ситуация заставляет банкира сесть за математические расчеты. Он начинает подсчитывать, сколько в среднем нужно реально держать наличных денег в своих сейфах, чтобы ни один клиент, пришедший снять деньги со счета, не получил отказа.

Расчеты показывают, что избежать конфликтов с вкладчиками (т. е. быть платежеспособным) банк может и в том случае, если будет держать в сейфах – как резерв – лишь небольшую часть наличных денег, которые ему принесли вкладчики. Остальные деньги можно смело пускать в оборот, предоставляя кредиты. Так рождается система частичных резервов.

Частичные резервы – доля внесенных в банк депозитов, которую он обязан резервировать в качестве гарантии выполнения обязательств перед вкладчиками.

Экономическая история многих стран хранит свидетельства событий, которые привели к осознанию возможности выпускать в обращение банковские деньги на сумму большую, чем было наличности в кладовых банков, т. е. к отказу от обязательного равенства сумм бумажных денег и золотых резервов.

Кредитная эмиссия – увеличение банком денежной массы страны за счет создания новых депозитов для тех клиентов, которые получили от него ссуды. Таким образом, основой кредитной эмиссии стало осознание банками того факта, что избыточные резервы необязательно хранить в своих сейфах. Их можно превращать в деньги, всего лишь договорившись с заемщиками о том, что они теперь могут брать из банка деньги точно так же, как те граждане и фирмы, которые некогда действительно внесли свои сбережения в этот банк. Иными словами, *избыточные резервы* банк сам превращает для своих заемщиков в депозиты.

За счет этих созданных самим банком депозитов можно покупать блага, как и за счет наличных денег. Достаточно лишь дать банку указание оплатить эти блага полученным кредитом. А раз банковские депозиты заемщиков пригодны для оплаты покупок, то они экономически ничем не отличаются от наличных денег. Так банки и начинают создавать кредитные деньги – полноправный элемент общей денежной массы страны.

Таким образом, в любом современном банке существуют депозиты двух видов:

- 1) внесенные владельцами сбережений;
- 2) созданные банком при предоставлении кредитов и имеющие своей основой избыточные резервы.

Очевидно, что механизм кредитной эмиссии все же не лишен риска. Поэтому одному банку «играть» в систему кредитования на основе резервирования лишь части реально полученных вкладов довольно опасно. Хотя опасность одновременного прихода вкладчиков за суммой большей, чем хранящиеся в его сейфах резервы, невелика, но она существует, а значит, есть и угроза банкротства, если этих резервов не хватит.

Решением этой проблемы, рожденным после ряда банковских кризисов, стало создание общенациональных систем частичных банковских резервов, или проще – резервной банковской системы. Ее принципы лежат в основе устройства банковской сферы многих стран мира, в том числе и таких крупных, как Россия и США.

Эта система основана на централизации части денежных средств всех коммерческих банков в специальных (резервных) фондах. Распоряжается ими главный (центральный) банк страны. Он определяет и величину норм обязательных резервных требований (отчислений).

Резервные требования – устанавливаемая центральным банком страны обязательная пропорция резервирования части внесенных в банк депозитов. Резервное требование устанавливается в процентах к общей сумме денег, находящихся в банке на счетах разных типов. Например, в 2000 – 2001 гг. Центральный банк России требовал от коммерческих банков страны отчислять в резервные фонды 10% средств вкладчиков в иностранной валюте и 7% вкладов в рублях. Резервные фонды в любой момент могут быть использованы любым банком страны для ликвидации неожиданно большой нужды в деньгах для выплат клиентам.

Денежные средства для ликвидации экстремальной ситуации одалживает центральный банк страны. Поэтому он становится как бы банком банков.

У резервной системы есть несколько чрезвычайно полезных свойств.

Во-первых, она помогает организовывать расчеты между банками. Теперь не нужно перевозить деньги физически из банка в банк в виде мешков с банкнотами и разменной монетой. «Переброска» денег производится лишь путем изменения записей о величинах резервных фондов того или иного банка, хранящихся в центральном банке страны.

Во-вторых, она повышает надежность банковской системы страны в целом. Коммерческий банк, попавший в трудную ситуацию из-за нестандартно высокого объема денег, который его клиенты хотели бы снять со своих счетов, может одолжить деньги у центрального банка. Из-за этого центральный банк называют иногда «кредитором последней инстанции». Ведь он принимает на себя такую функцию только в самом крайнем случае, используя для поддержки попавшего в трудную ситуацию банка общенациональные резервные фонды. Таким образом, резервная система снижает угрозу неплатежеспособности банков и

позволяет им более спокойно пользоваться механизмом кредитной эмиссии.

В-третьих, резервная система дает возможность через изменение размера денежной массы управлять всей экономической жизнью страны.

Что касается вопроса о том, есть ли у кредитной эмиссии экономические основы, то на него экономическая наука отвечает положительно. Дело в том, что при осуществлении кредитной эмиссии, т. е. создании денег, банки просто одалживают их у... будущего. Осуществляя кредитную эмиссию, банк берет на себя риск и дает клиенту право расплачиваться деньгами, которые еще «не заработаны» страной. Иными словами, за деньгами кредитной эмиссии еще нет реальных ценностей в виде драгоценных металлов или товаров. Поэтому покупательная способность кредитных денег гарантирована только репутацией банковской системы страны, а точнее, ее способностью выполнять обязательства перед клиентами. Но если банк правильно оценил надежность своего нового должника, такой риск не станет причиной банковских неприятностей. Банки всегда выдают кредиты не просто так, а под определенные нужды и проекты.

И здесь возможны две ситуации.

Первая возникает, когда кредит берет просто гражданин для решения каких-то своих личных проблем (например, ему не хватает денег, чтобы купить мебель). Обеспечением возвратности этого кредита служат его будущие заработки или приобретаемое в кредит имущество. Их реальность и величину банк тщательно проверит, прежде чем открыть клиенту чековый счет или выдать требуемую сумму наличными. Значит, возвращая ссуду, должник будет часть своих заработков направлять непосредственно в сейфы банка. На эту величину соответственно увеличится сумма реально внесенных депозитов, которая постепенно дорастет до величины, некогда созданной в результате кредитной эмиссии.

Вторая ситуация возникает тогда, когда кредит выдается фирме под рентабельный проект. Обеспечением такой ссуды служат либо принадлежащие фирме-заемщику ценности, либо ее будущие доходы. Эти будущие доходы вернутся в банк, увеличив сумму на счете фирмы, и равенство между суммой реально внесенных в банк денег и величиной кредитной эмиссии также будет восстановлено. Но возможно, конечно, что ссуда, выданная ненадежному должнику, и в будущем останется «легковесными» деньгами: возвращать одолженную сумму будет не из чего. Все это чревато разорением банка, который не сможет выполнить своих обязательств перед вкладчиками. Такая ситуация уже хорошо знакома многим россиянам, и уберечь от нее полностью не может даже резервная система.

Следовательно, необходим постоянный контроль за тем, как банки ведут свои дела. Именно это является главной задачей центрального банка любой страны.

4. Центральный банк

В большинстве стран мира главный банк сейчас исполняет четыре основные функции:

- 1) по поручению государства осуществляет выпуск наличных денег;
- 2) действует как банк банков;

3) играет роль банкира правительства;

4) регулирует денежно-кредитные операции и наблюдает за тем, как действующие в стране коммерческие банки соблюдают законы и правила деятельности. Заметим, что хотя центральные (государственные) банки в любой стране не обслуживают ни граждан, ни фирмы, они ведут собственную коммерческую деятельность и даже зарабатывают прибыль.

1. Эмиссия наличных денег. В любой развитой стране мира сегодня денежная масса состоит из множества различных видов денег. При этом безналичные деньги выпускаются в обращение (эмитируются) коммерческими банками, когда они дают кредиты гражданам и фирмам. Наличные же деньги обычно изготавливаются и распространяются центральным банком, которому такое монопольное право предоставлено государством.

2. Банк банков. Об этой функции центрального банка мы уже узнали немало. Отметим лишь в дополнение, что центральный банк помогает банкам выбираться из трудных ситуаций лишь при чрезвычайных обстоятельствах, не зависящих от самого банка. Но центральный банк не несет ответственности за убытки коммерческих банков, выдавших неудачные кредиты и потому разорившихся. Из таких ситуаций банки и их клиенты могут спастись только с помощью специальных систем страхования вкладов.

3. Банкир правительства. Во всех странах центральные банки обслуживают финансовую деятельность государства, помогая ему решать те или иные задачи. Это удобнее для государства, поскольку, будучи владельцем такого банка, оно получает от него обслуживание на более льготных условиях, чем предлагают коммерческие банки. Регулирование денежно-кредитной сферы и контроль за деятельностью коммерческих банков. Центральный банк реально является частью государственного аппарата управления экономикой. Но при этом законодательство (в том числе российское) предусматривает его независимость от исполнительной власти (председатель Банка не подчинен премьер-министру страны) и ответственность только перед властью законодательной и президентом страны.

Центральный банк фактически выполняет часть государственных функций по регулированию экономики. Его основными задачами в этой области являются:

1) контроль за созданием и деятельностью коммерческих банков. Этот контроль призван способствовать поддержанию стабильности банковской системы и удерживать банки от слишком рискованных операций;

2) определение правил денежных операций с национальной и иностранными валютами. Именно Центральный банк (ЦБ) России определяет в нашей стране правила покупки и продажи иностранной валюты, а также границы ее использования в хозяйственной деятельности; 3) регулирование масштабов кредитной эмиссии коммерческих банков. О том, как центральные банки регулируют кредитную эмиссию, стоит сказать несколько подробнее.

ЛЕКЦИЯ 15. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КОНЦА XX – НАЧАЛА XXI ВВ

До сих пор мы изучали проблемы на микро- и макроэкономическом уровнях, т. е. на уровне отдельных рынков или национальной экономики. Но есть еще один, более высокий уровень проблем. Это проблемы мировой экономики в целом, или, как ее можно иначе назвать, геоэкономики (от лат. *geo* – «земля»). Эти проблемы включают, конечно, развитие международной торговли и международных финансовых отношений, но не исчерпываются ими. Есть еще ряд ключевых проблем, значение которых человечество особенно остро ощутило в XX в. и которые будут очень сильно влиять на жизнь человечества в веке XXI.

Первая из этих проблем – растущая пропасть между богатейшими и беднейшими странами мира. В настоящее время на долю 25 богатейших стран мира (к ним относятся наиболее промышленно развитые страны, а также ближневосточные страны – экспортеры нефти) приходится уже более 80% мирового валового внутреннего продукта, а общая численность граждан этих стран составляет лишь 17% населения Земли (их иногда называют «золотой миллиард», так как такова их примерная численность в абсолютном выражении). При этом масштаб различий в уровнях благосостояния растет, а не сокращается.

Дело в том, что население беднейших стран увеличивается более быстрыми темпами, чем объем производимого ими валового внутреннего продукта. Хотя последний увеличивается даже быстрее, чем в наиболее развитых странах мира (соответственно 3,2 и 2,3% в год на протяжении 1965 – 1987 гг.), но высокая рождаемость сводит на нет все результаты роста производства. В итоге, по данным ООН, если в 1960 г. доходы 20% граждан Земли, проживавших в наиболее богатых странах, превышали доходы 20% граждан беднейших стран мира в 30 раз, то в 1989 г. это превышение составило уже 59 раз.

Если воспользоваться критериями, некогда предложенными Эрнстом Энгелем, то можно обнаружить, что беднейшие страны в своем развитии отстали от богатейших примерно на четыре века. Поэтому на планете реально сосуществуют две цивилизации: одна вступила в XXI век, а вторая только в XVII век.

Такое неравенство в уровнях благосостояния становится все более серьезной причиной мировой нестабильности. Именно на фоне нищеты рождаются те локальные военные конфликты и войны, которые стали бедствием человечества в конце XX в. и на ликвидацию которых крупнейшим странам мира приходится тратить все более значительные средства, отнимая их у собственной экономики. Эта проблема остро ощущается и в России, которой тоже приходится тратить немалые средства, чтобы не допускать разрастания войн в соседних с ней бедных странах, иначе эти войны грозят перекинуться и на ее территорию, а беженцы стали проблемой уже сегодня.

К сожалению, в обозримой перспективе добиться существенного выравнивания уровней благосостояния жителей различных стран не представляется возможным. Для этого, как показывают расчеты, необходимо увеличить сегодняшний уровень потребления ресурсов в 40 раз.

Но современная наука не знает технологий, которые способны были бы решить эту задачу. Кроме того, для осуществления такого скачка может не хватить ресурсов планеты просто физически.

Самый наглядный пример тому – обеспеченность человечества пригодной для использования землей. В незапамятной древности, когда человек жил охотой, для пропитания каждому требовалось примерно 120 кв. км охотничьих угодий. Изобретение земледелия, а затем создание промышленной цивилизации резко сократили эту потребность: сегодня для обеспечения всех нужд человека на него должно приходиться 2 га земельных участков разного типа.

Но человечество растет быстрее, чем совершенствуются технологии обеспечения его выживания.

В 2000 г. численность населения планеты достигла 6 млрд человек, а общая площадь земель, обеспечивающих нужды человечества, составляет на планете лишь 11 млрд га. Значит, уже сегодня обеспеченность людей землей упала ниже критического уровня.

Конечно, ресурсоемкость производства жизненных благ можно сократить, и возможности здесь огромны. Например, благодаря ресурсосберегающим технологиям на производство 1 долл. ВВП США тратят сейчас воды в 6 раз меньше, чем Россия. Но освоение таких технологий требует огромных инвестиций, а осуществить их невозможно для беднейших стран из-за того «порочного круга слаборазвитости», о котором мы уже говорили.

В XX в. богатейшие страны мира попробовали разорвать «порочный круг слаборазвитости» с помощью одалживания беднейшим странам денежных средств на программы развития. Однако результаты таких программ финансовой помощи оказались не особенно существенными.

Зато развивающиеся страны, ко всему прочему, оказались в огромном долгу перед развитыми странами и международными финансовыми организациями – своими кредиторами.

Эта проблема самым непосредственным образом затрагивает и Россию. Наша страна унаследовала от СССР права на почти 150 млрд долларов задолженности со стороны ряда развивающихся стран. Следовательно, почти 11 % общей задолженности этих стран – долги перед Россией (которая и сама должна развитым странам мира более 100 млрд долл.).

Наши шансы на получение этой задолженности крайне низки. Дело в том, что все займы, которые мы сейчас не можем вернуть, предоставлялись во времена СССР исключительно на политической основе. Это была так называемая «помощь братским странам», т. е. средства одалживались развивающимся странам не под коммерчески окупающиеся проекты развития, а за выбор социалистического пути развития. Поэтому одолженные СССР деньги не заработали получившим их странам никакой прибыли и возвращать долги не из чего.

Человечество сейчас оказалось на очень трудном рубеже своего развития. Либо ему необходимо найти принципиально новые, невиданно эффективные и ресурсосберегающие технологии производства жизненных благ, либо человечество погрузиться в нищету.

Уже сегодня прирост производства продуктов питания отстает от прироста населения. Так, за 1985 – 1991 гг. прирост производства зерна в год составлял 1%, а населения Земли – 2%. В итоге душевое потребление зерна упало на 8%. Не растет на протяжении последнего десятилетия среднедушевое потребление ни соевых и бобовых культур (главного источника белка для людей и домашнего скота и птицы), ни мяса. А улов рыбы (после рекорда в 100 млн в 1989 г.) начал падать – и в расчете на душу населения, и по абсолютной величине.

Исчерпал свои возможности и «золотой ключик плодородия XX века» – минеральные удобрения. Увеличение их внесения теперь уже не только не дает столь существенного прироста урожайности, но и делает выращенное непригодным для пищи человека. И потому во всем мире с 1989 г. четко проявилась тенденция сокращения масштабов внесения минеральных удобрений.

Иными словами, человечество вынуждено будет обратиться к его мрачным рецептам ограничения численности населения. Обдумав этот вариант, весьма авторитетное объединение ученых – «Римский клуб», созданное еще в 1972 г., – попыталось разработать программы, с помощью которых человечество смогло бы предотвратить глобальную катастрофу.

В последнем из материалов «Римского клуба» – книге Донеллы и Денниса Медоузов «За пределами» – предложены три такие программы:

1) в течение XXI в. (на протяжении жизни трех поколений) необходимо сократить численность населения Земли до 1 млрд человек. Это потребует введения квот численности для каждой страны мира (например, для России такая квота, по оценкам, составила бы 50 млн человек к 2020 г.);

2) развивающимся странам мира необходимо отказаться от создания у себя промышленности по образцу промышленно развитых стран мира. Им следует ориентироваться на природосберегающие, «зеленые» технологии, которые позволят прокормить население;

3) необходимо повсеместно значительно ограничить материальное потребление, изменив его модели самым решительным образом в пользу более аскетичной жизни. Скорее всего, это очередная утопия. Трудно представить, чтобы 4000 народов (этносов), населяющих сегодня Землю, настолько прониклись пониманием неизбежности будущей глобальной мальтузианской катастрофы, что смогли договориться и реально воплотить в жизнь такие программы.

Экономисты, придерживающиеся более оптимистичных позиций в прогнозировании будущего, уповают на три основных фактора предотвращения глобальной катастрофы:

1) сокращение военных расходов после окончания «мировой холодной войны» между социалистическим и капиталистическим лагерями (ведь еще и сегодня во всем мире на военные нужды ежедневно тратится 3 млрд долл.) и использование сэкономленных средств для реализации более эффективных программ развития хозяйства в беднейших странах мира;

2) резкое повышение эффективности хозяйства бывших социалистических стран за счет создания ими экономических систем рыночного типа;

3) новые достижения науки и техники, которые приведут к разработке и освоению высокопродуктивных и ресурсосберегающих технологий. При этом в

качестве аналогии указывается на самый древний из известных историкам экономических кризисов – тот, что разразился на просторах Евразии 10 – 5 тыс. лет тому назад. К тому моменту человечество сумело резко повысить результативность охоты – своего главного источника пропитания. Были изобретены каменный топор, лук, дротик, ловушки. Удачливость охотников возросла настолько, что самая крупная дичь вскоре была истреблена почти полностью.

В результате начавшегося голода и жесточайших битв за пропитание численность населения сократилась в 10 раз. Человека как биологический вид спасла первая – неолитическая – техническая революция: освоение земледелия и скотоводства.

Ждет ли нас еще одна такая спасительная техническая революция – никому неизвестно. Но ясно, что на крупномасштабную финансовую помощь от развитых стран мира (как в виде государственных кредитов, так и частных инвестиций) России ныне рассчитывать не приходится. Этим странам сегодня не до нас – у них слишком много других, еще более острых проблем.

Поэтому восстановление российской экономики и обеспечение устойчивого экономического роста – задачи, которые придется решать совершенно самостоятельно и за счет внутренних ресурсов. Если мы не сумеем этого сделать, то Россия как единое государство в XXI в. Может просто исчезнуть, как исчезла в XX в. такая некогда могущественная империя, как Австро-Венгрия.

Это даже не будет связано с войнами. Просто отдельные регионы Российской Федерации будут все больше экономически срастаться с ближайшими развитыми зарубежными соседями. При таком развитии событий можно прогнозировать, например, срастание Восточной Сибири и Дальнего Востока со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Западной Сибири – с Китаем, северо-запада России – со странами Скандинавии, центральной и западной части России – со странами Европейского союза, южных регионов – со странами Восточной Европы и частично с Турцией. Со временем такое экономическое объединение, если будет нужно, приобретет и политические формы.

Для того чтобы подобные пессимистичные прогнозы остались только на бумаге, необходимо политическое согласие в стране, осознание ее гражданами своих долгосрочных экономических интересов и ускорение на этой основе процесса создания новой современной хозяйственной системы.

Вероятнее всего, это должна быть экономическая система смешанного типа, основанная на рыночных механизмах и широком участии государства в решении социальных, а на протяжении первого периода – и экономических проблем развития страны.

Учебное издание

Горбачева И.А.

Экономика

Курс лекций

Редактор Лебедева Е.М.

Подписано к печати 23.07.2015 г. Формат 60x84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Усл. п. л. 5,23. Тираж 100 экз. Изд. № 3168.

Издательство Брянского государственного аграрного университета
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ