

Раздел

I

**ВВЕДЕНИЕ
В
ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
ТЕОРИЮ**

Глава

1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ, ЗНАЧЕНИЕ, МЕТОДЫ

В жизни каждому из нас приходится решать много проблем. Например, не секрет, что у молодых людей могут возникать проблемы во взаимоотношениях с родителями и друзьями, любви, относительно одежды, денег и др. К решению своих проблем люди подходят по-разному: спонтанно или рассудительно, полагаясь на советы родных, друзей, знакомых или на собственный опыт и понимание. Нередко мы используем характеристику: "со знанием дела". И обычно там, где человек действует *со знанием дела*, шансы на успешное решение проблемы неизмеримо возрастают.

Различные науки призваны передать всем желающим это самое "знание дела" и тем самым помочь людям лучше решать различные их проблемы. Одна из таких наук — экономическая теория. Она призвана передать знание "экономического дела", которое играет такую большую роль в нашей жизни. Мы не будем доказывать, что это главная проблема, но все, видимо, согласятся с тем, что она — в числе главных.

В этой главе мы хотели бы прежде всего ответить на три вопроса:

- 1) что изучает экономическая теория;
- 2) зачем изучает;
- 3) как изучает.

Кроме того, раскрывая эти вопросы, мы хотим представить вам наиболее выдающихся экономистов прошлого и современности, сделать небольшой обзор истории экономической мысли.

1.1

ПРЕДМЕТ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Предмет экономической теории

Экономическая теория относится к числу наук, изучающих человека, его поведение, взаимодействие с другими людьми.

Жизнь человека многогранна. Разнообразны занятия, которым он посвящает свое жизненное время — этот бесценный, невозпроизводимый ресурс.

Известна фраза — "жизнедеятельность человека". Жизнь — есть какая-то деятельность. На рис. 1.1 показаны только некоторые, произвольно взятые, направления деятельности человека.

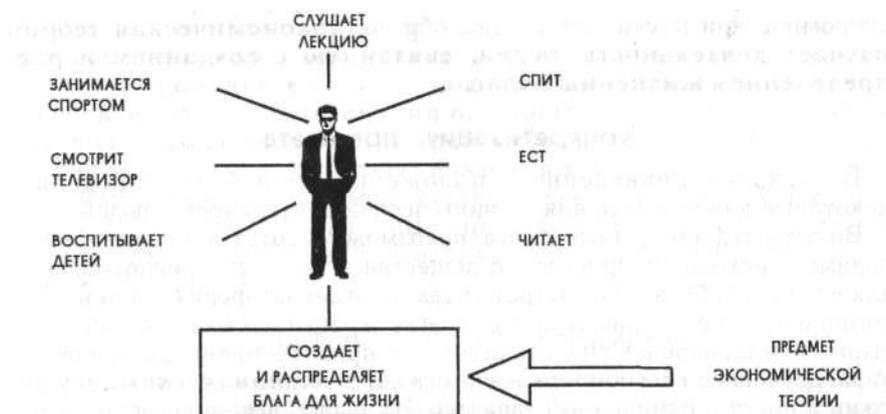


Рис. 1.1. Сферы жизнедеятельности человека

Отмеченные на рисунке "блага для жизни" — это набор вещей и услуг, которые нужны, в соответствии с пониманием человека, для его жизни. В него входят продукты питания, одежда и обувь, жилище, транспортные средства, мебель, телевизор, средства связи, лекарства и др. Нетрудно убедиться, что в готовом виде в природе этого всего не существует (за некоторыми исключениями). Необходимые блага нужно сделать, создать, затратив для этого соответствующие умственные и физические усилия, а также какое-то природное вещество. Ничто не придет само по себе. Значит человек часть своего времени — довольно значительную часть — должен посвящать созданию этих благ, обеспечению себя и своей семьи необходимым для жизни.

Каким же образом человек решает проблему создания необходимых благ — самостоятельно или в сотрудничестве с другими людьми? Ответ довольно очевиден: Робинзонов в современном обществе нет, люди, чтобы лучше решать свои индивидуальные экономические проблемы, должны *взаимодействовать, сотрудничать*. Это можно определить как необходимое условие повышения экономической защищенности индивида.

Сотрудничая, люди принимают решения о том, что производить, сколько производить, как производить и кому будут принадлежать созданные блага. Последнее — это вопрос распределения между

членами общества созданных жизненных благ. Все не могут получить I сразу столько, сколько хотелось бы. Люди должны принять, выработать определенный порядок распределения произведенного.

Значит, в первом приближении мы можем сформулировать предмет экономической науки следующим образом: **экономическая теория изучает деятельность людей, связанную с созданием и распределением жизненных благ.**

Конкретизация предмета

В развитие приведенного положения попробуем определить некоторые важные условия экономической деятельности людей.

Во-первых, жизненные блага невозможно создать не имея необходимого исходного природного вещества и каких-то приспособлений для его переработки, без затрат труда и организаторских усилий. Все компоненты, необходимые для создания жизненных благ — природное сырье, земля, рабочая сила, технические приспособления, помещения, управленческие способности, — называются **экономическими ресурсами** и носят ограниченный характер. Их запасы всегда лимитированы. Этим суммарно ограничиваются и возможности производства желаемых благ.

Во-вторых, люди устроены так, что их желаниям улучшать свое обеспечение жизненными благами нет предела, потребности их носят безграничный характер. Это можно осуждать или приветствовать, но реальность такова. И с ней нужно считаться.

Это две определяющие особенности экономической деятельности людей. Нетрудно, видимо, заметить их противоречивость: *ограниченность ресурсов и безграничность потребностей* (рис. 1.2).

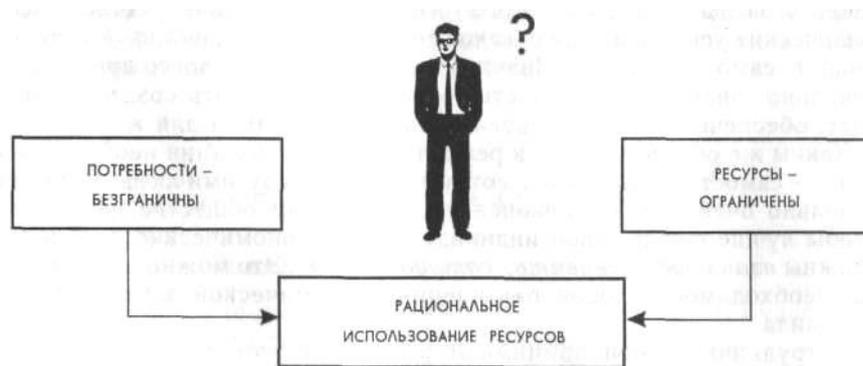


Рис. 1.2. Потребности, ресурсы, экономия

Какой же выход? Экономить! Экономическая деятельность людей — это осуществление выбора и такой организации производства жизненных благ, которые ориентированы на наилучшее удовлетворение, в имеющихся условиях, потребностей людей.

Итак, можно уточнить ранее сформулированное определение предмета экономической науки следующим образом: **экономическая теория изучает деятельность людей, связанную с достижением эффективного использования ограниченных ресурсов для наилучшего удовлетворения потребностей в жизненных благах.**

Как люди решают эту задачу? Какие для этого используют принципы взаимоотношений, какие формы сотрудничества устанавливают, какую роль здесь играют различные институты (предприятия, рынок, государство)? На эти и другие вопросы должна дать объяснения экономическая теория.

Уровни изучения экономики

Экономические явления можно исследовать на различных уровнях. Можно в качестве объекта исследования взять национальную экономику, т.е. экономику страны в целом. Такой подход принято называть макроэкономическим. **Макроэкономика**, следовательно, представляет собой отрасль экономической науки, изучающую экономику в целом. В ее поле зрения попадают такие проблемы, как объемы национального производства — показатели и динамика, распределение национального продукта, занятость и безработица, изменения общего уровня цен (инфляция и дефляция), роль государства в экономической жизни общества и др.

Если же рассматривать хозяйственную деятельность отдельных экономических субъектов — людей, предприятий, организаций, то такой подход к изучению экономики принято называть микроэкономическим. **Микроэкономика** — это отрасль экономической науки, изучающая поведение и взаимодействие отдельных экономических субъектов. Ее уровень — локальные, частные экономические связи. Основные проблемы, которые решаются на уровне микроэкономики, — спрос, предложение, цена, заработная плата, прибыль, предпринимательство, конкуренция и др.

Конечно, достаточно полное представление об устройстве экономической жизни общества можно получить только изучив как микроэкономические, так и макроэкономические проблемы. Во многих случаях довольно сложно вообще провести разграничения между микро-и макроэкономикой.

Цели и значение экономической науки

Можно отметить, что основными *целями* экономической науки являются:

- открытие, формулировка экономических законов;
- передача полученных результатов для их использования в повседневной деятельности членами общества.

Знания превращаются в науку тогда, когда удается установить, определить законы. Экономическая наука занимается познанием экономических законов (их еще называют экономическими принципами, экономическими обобщениями).

Экономический закон — это устойчивая, повторяющаяся, типичная связь между экономическими явлениями.

Познать экономический закон — значит установить существование в определенных условиях прочной зависимости между экономическими явлениями.

Экономических законов очень много. Некоторые из них при внимательной оценке происходящих в нашей жизни событий обнаружить не так уж и сложно. Например, работники уплачивают определенную часть своих доходов в бюджет государства в виде налогов. Можно заметить, что в большинстве случаев при снижении ставки подоходного налога (отчисления от дохода уменьшаются) люди увеличивают свои потребительские расходы, т.е. они больше тратят денег на покупки товаров и услуг. Вот такая устойчивая, типичная связь существует между двумя экономическими явлениями: ставкой подоходного налога и величиной потребительских расходов.

Еще один простой пример экономического закона. Снижение цены на определенный товар, как правило, приводит к увеличению количества покупок данного товара. Родители, например, в таком случае легче уступают настоянию детей купить шоколадный батончик или популярную игрушку. Здесь прослеживаются два явления, между которыми существует закономерная связь, — цена за единицу товара и количество покупаемого товара.

Однако далеко не все экономические законы могут так просто распознаваться. Существует множество гораздо менее очевидных экономических законов. Например, гораздо сложнее "увидеть" зависимость между дефицитом государственного бюджета и уровнем инфляции в стране, между сальдо платежного баланса страны и курсом национальной валюты и многие другие. Здесь уже одной жизненной наблюдательностью ситуацию не понять — нужны специальные экономические знания.

Следует подчеркнуть, что на экономических картах всегда существуют и будут существовать "белые пятна" — экономическая наука никогда

не сможет познать и объяснить все законы хозяйственной жизни общества. Это невозможно уже хотя бы потому, что экономические отношения не являются застывшими, раз и навсегда данными, они подвижны, изменчивы, а значит меняются и зависимости, взаимосвязи экономических явлений.

Экономическая наука призвана вооружить людей знаниями экономических законов, передать обществу полученные результаты. Понимание экономических законов позволяет предвидеть, что может произойти в той или иной ситуации, наступление каких экономических событий является наиболее вероятным в тех или иных условиях. Лучшими рыбаками являются те, которые знают манеры поведения-рыбы и умело используют это. Знание экономических законов не гарантирует каждому из нас богатый "улов". На результат влияет еще много других обстоятельств. Однако бесспорно одно — хорошее экономическое образование повышает индивидуальные шансы на хороший результат в экономических делах, на экономическое благополучие семьи, предприятия.

1.2

МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ

Индукция и дедукция

Достижение целей экономической науки связано с использованием определенных методов познания экономической жизни общества.

Основополагающими методами исследования экономической науки, как, впрочем, и любой другой науки, являются методы индукции и дедукции.

Индукция — это движение исследования от отдельных, частных фактов к общим выводам, обобщениям. Экономист в этом случае начинает с изучения фактов. Фактами для него служат статистические данные, результаты опросных листов, визуальные наблюдения и другое. Анализируя, систематизируя, обобщая факты, экономист приходит к выводам, в которых он фиксирует наличие определенных зависимостей между экономическими явлениями.

Дедукция — это выдвижение гипотез и последующая их проверка на фактах. Гипотеза — предположение о существовании определенной зависимости между экономическими явлениями. Рождается гипотеза обычно на основе каких-то несистематических наблюдений, практического опыта, интуиции, логических рассуждений.

Гипотеза — предварительное суждение, требующее проверки на фактах.

Обратившись к фактам, экономисты или отвергают выдвинутое суждение как не соответствующее фактам, а значит ошибочное, или подтверждают его правильность.

Абстрагирование

Исследуя какое-то экономическое явление, экономисты не могут изучать все его детали. Они неизбежно должны отказать во внимании некоторым свойствам, чертам, характеристикам изучаемого явления.

Абстрагирование — это намеренное упрощение исследуемого объекта путем исключения из анализа ряда его деталей. Например, исследуем такой элемент экономической жизни, как деньги. Нас интересуют, допустим, причины появления денег в экономической системе, влияние их на различные экономические процессы, взаимосвязь денег и других экономических элементов. И при этом мы совершенно не обращаем внимания на расцветку, художественное оформление, системы защиты от подделок, износостойкость и многие другие детали бумажных денег. Пусть читатель не подумает, что экономисты ищут способы облегчения своей работы. Нет, это неизбежная, абсолютно необходимая мера. Экономисты должны "очищать" явление от ряда деталей, упрощать его для того, чтобы добиться реальных результатов — показать взаимозависимости экономических явлений. Только так они могут создать из невообразимого множества различных экономических событий какую-то упорядоченную картину действительности, рабочую модель, пригодную для практического использования.

Допущение "при прочих равных условиях"

Возможно это самый крупный камень преткновения для обыденного экономического мышления в понимании возможностей и роли экономической теории, ее особенностей. Недопонимание приводит к несправедливым упрекам в адрес экономистов.

Итак, экономическая наука формулирует экономические законы или принципы. В них указывается, что наступление одного события вызывает наступление другого. Так, мы отмечали, что снижение подоходного налога ведет к увеличению потребительских расходов, а снижение цены товара — к увеличению его покупок. Но только *"при прочих равных условиях"*, т. е. предполагается, что все другие факторы (а, они обязательно есть), которые могут повлиять на величину потребительских расходов или на объемы покупок, остаются *неизменными!*.

Если, например, произойдет общее снижение денежных доходов людей на 10 %, а ставка подоходного налога будет уменьшена на 5 %, то

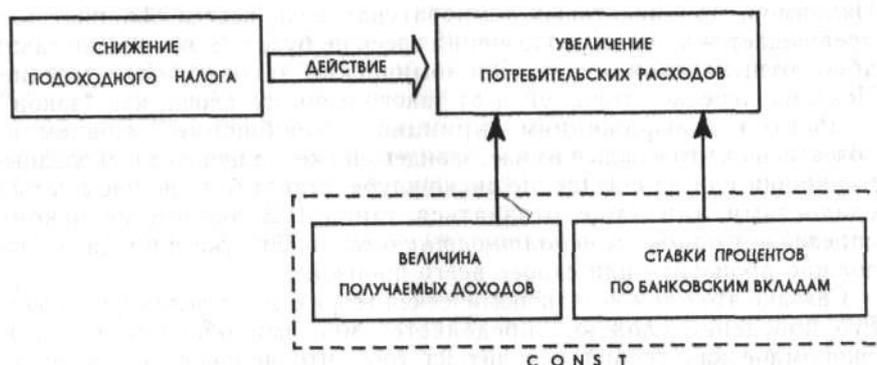


Рис. 1.3. Объяснение допущения "при прочих равных условиях"

никакого увеличения потребительских расходов произойти не может — общая сумма денег, которыми располагают люди, уменьшилась. Поэтому "прочими равными условиями" для данного экономического закона (см. рис. 1.3) будут неизменные значения получаемых доходов, ставок процентов по банковским вкладам (если они, допустим, возрастут, то люди могут после снижения подоходного налога увеличить не свои потребительские расходы, а вклады в банках) и других влияющих факторов.

Экономическая жизнь очень сложна. Чтобы разобраться в ней, ее нужно в исследованиях упрощать. Необходимы рабочие схемы, рабочие модели, упрощающие действительность. Экономисты такие модели должны представить. Их нужно уметь правильно использовать, что предполагает и реалистическое понимание возможностей, а также особенностей экономической теории. Она должна помочь принимать эффективные хозяйственные решения, проводить реалистическую экономическую политику.

Особенности экономических законов

Трезвому пониманию возможностей экономической науки, условий использования ее результатов послужит также понимание особенностей экономических законов.

1. Экономические законы являются *менее строгими*, чем законы естественных наук. Большинство последних носят абсолютный характер: при определенных условиях такая-то причина обязательно вызовет такое-то следствие, т. е. в 100 случаях из 100 состоявшихся связка причина — следствие, определенная как закон, сработает.

Например, при некоторых температурах вода всегда закипает или превращается в лед. И исключений здесь не будет. В экономике таких абсолютных законов нет. Экономические законы более мягкие. Поэтому нередко, чтобы уйти от такого строгого слова, как "закон", прибегают к выражениям "принцип", "обобщение". Совсем не обязательно, что каждый из нас, завидев снижение цены на шоколадные батончики или на посещение диско-клуба, станет больше насыщаться сладостями или чаще отдаваться танцам. В экономике законы определяют *наиболее вероятностную связь*. Это указание на то, что должно произойти или скорее всего произойдет.

Связано это с тем, что экономическая теория имеет дело с человеком. Его поведение сложно, определяется многими обстоятельствами. Экономическая теория исходит из того, что человек действует по принципу рациональности, соизмеряя выгоды и затраты. Однако действия людей не лишены и иррационального, в них проявляются бессознательные побуждения, неконтролируемые эмоции.

"Законные", или "нормальные", экономические действия — это те, которые в конечном счете следует ожидать от людей в определенных обстоятельствах.

2. Экономические законы в историческом плане *менее долговечны*. Естественные законы — это "законы-долгожители". Временное пространство жизни естественных законов огромно, если не бесконечно.

Экономические законы, как правило, имеют ограниченный срок "жизни". Это связано с тем, что человеческие отношения более подвижны, человеческая деятельность в различных сферах претерпевает постоянные изменения. Изменяются условия хозяйственной деятельности, изменяются формы хозяйственной деятельности — изменяются законы.

Смена дня и ночи (естественный закон) характерна и для периода существования первобытнообщинного общества и для современной цивилизации. А вот, к примеру, законы формирования потребностей, обмена, специализации и другие претерпели коренные изменения. Одни условия конкуренции были в начале нынешнего века, другие — в конце, одни формы предприятий были в XIX веке, другие — в XX.

Экономическая политика

Понимание природы экономических явлений, их взаимосвязей, особенностей экономических законов должно помочь людям в принятии эффективных решений по экономическим проблемам.

Экономическая политика — это принимаемые меры, направленные на решение экономических проблем.

Мы уже отмечали, люди сотрудничают в решении экономических вопросов.

Экономическая политика регулирует поведение людей, оказывает на них определенное влияние. Экономическая политика является предметом постоянных дискуссий в обществе. Активно, например, спорят политики, управленцы.

Люди хотели бы услышать советы экономистов. Однако и экономисты могут высказывать разные суждения, рекомендовать разные меры. И мы нередко становимся свидетелями дискуссий, которые ведут экономисты.

Экономические взгляды можно разделить на позитивные и нормативные.

Позитивные экономические взгляды устанавливают реально сложившиеся экономические связи, не давая им оценки — хорошие они или плохие. Позитивная экономическая теория принимает действительность такой, какой она есть. Например, позитивная экономика устанавливает, что такое инфляция и какие ее причины. И в этой области у экономистов намного меньше расхождений.

Нормативные экономические суждения — это оценочные суждения относительно того, какими должны быть экономические связи, какой должна быть экономика, какие решения следует принять. По отношению к той же проблеме инфляции нормативные суждения будут связаны с тем, какие пути лучше избрать для снижения уровня инфляции. На нормативные суждения воздействуют такие факторы, как исповедуемые этические ценности, партийная принадлежность, политические амбиции, уровень культуры и др.

1.3

ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Первые экономические теории

Из глубины веков дошли до нас сведения о хозяйственной жизни древних народов. Эти сведения отрывочны, они не могут претендовать даже на роль отдельных элементов экономической теории. Вместе с тем они ценны, так как помогают создавать историю экономической жизни человеческого общества, наблюдать закономерности ее эволюции. Эти самые ранние экономические сведения доносят древнеегипетские папирусы, каменные клинописи, произведения древних писателей, письменные свидетельства. Особое место в этом ряду занимают сочинения великих древнегреческих мыслителей — *Ксенофонта* (он ввел понятие "экономия"), *Аристотеля* (у него есть размышления о товаре, деньгах) и *Платона* (разработал теорию идеального общества).

Первые же теоретические осмысления экономической жизни появились в XV-XVIII веках. Меркантилизм и физиократия считаются первыми экономическими теориями.

Меркантилизм. Многие европейские страны в период с XV по середину XVIII века находились под влиянием экономического учения меркантилизма. Ярким представителем этого направления экономической мысли в Англии был *Томас Ман*. Один из меркантилистов — француз *Антуан Монкретьен*, дал экономической науке новое название — "политическая экономия" (1615 г., работа "Трактат политической экономии").

В этот период экономическая наука рассматривалась как учение о национальном, общественном хозяйстве, искусстве его ведения. Термин "политическая экономия" состоит из трех слов: "политейя" (общественное устройство), "ойкос" (дом, хозяйство), "номос" (закон). Вместе получается: законы или правила общественного хозяйства.

Меркантилизм можно рассматривать как рекомендации государству по ведению всего общественного хозяйства, управлению экономикой страны. Сущность меркантилизма сводилась к следующему: богатство — это прежде всего золото, на которое можно купить все. Его приносит торговля. При этом богатеют те государства, которые в состоянии ввозить много золота, не допуская его вывоза. Поэтому государство должно поощрять мануфактуры, производящие товары для вывоза, торговлю, занимающуюся вывозом товаров, и запрещать вывоз самого золота, а также ограничивать ввоз товаров из других стран, за которые нужно расплачиваться золотом.

Физиократия. Центром физиократических идей была Франция. Их наибольшая популярность пришла на середину XVIII века. Наиболее видным представителем физиократов был *Франсуа Кенэ*. Определение "физиократия" состоит из двух слов: "физис" (природа) и "кратос" (власть). Вместе: власть природы.

Основные надежды экономического развития общества связывались физиократами с сельским хозяйством. Государство должно отойти от практики поддержки промышленности. Продукция сельского хозяйства и другие природные ресурсы — истинный источник богатства. Реальное богатство происходит от земли.

Самое лучшее для государства, по мнению физиократов, дать событиям развиваться естественным путем, не вмешиваться в предпринимательскую деятельность. Эта идея выражалась фразой: "пусть идет, как идет".

Классическая политическая экономия

В 1776 г. появилась одна из самых значительных книг за всю историю человеческой цивилизации. Она называлась "Исследование о природе и причинах богатства народов", ее автором был профессор философии из Глазго *Адам Смит*. В последствии он получил титул "отца экономики".

Можно сказать, что основы политической экономии как самостоятельной науки были заложены именно А. Смитом.

А. Смит считал, что богатство нации создается в процессе производства и не только сельскохозяйственного. Производительность труда является решающим фактором экономических возможностей нации. Использование разделения труда, конкуренции, рынка повышает производственные возможности общества.

Государство, по мнению Смита, должно осуществлять лишь минимальное вмешательство в экономику. Здесь он в полной мере использовал идею физиократов — "laissez faire". Рынок сам, полагал Смит, сделает все необходимое для эффективного распределения ресурсов, организации производства, распределения товаров и доходов. Рынок он сравнивал с "невидимой рукой", которая эффективно направляет индивидуальные экономические силы.

К выдающимся теоретикам классической политической экономии относятся еще два представителя Англии: *Давид Рикардо* ("Начала политической экономии и налогового обложения", 1817 г.) и *Джон Стюарт Милль* ("Основания политической экономии...", 1848 г.).

Развитие классических традиций

Во второй половине XIX века классическая политическая экономия получила существенную теоретическую подпитку. Появилась целая плеяда крупных экономистов **неоклассического направления**: *К. Менгер*, *Ф. Визер*, *Дж. Б. Кларк*, *Е. Бем-Баверк* и др.

Принято считать, что самый заметный вклад в экономическую науку из представителей этого поколения экономистов внес англичанин *Альфред Маршалл*. Его основной труд — "Принципы экономической науки" (1890 г.).

Неоклассики существенно модифицировали теорию цен классиков. В частности, ими были введены такие понятия, как спрос, предложение, цена равновесия и др. Покупатель занял у неоклассиков весьма заметное место в ценообразовании. Классическая же школа акцентировала внимание на роли производителя как решающего действующего лица процесса ценообразования. А. Маршалла считают основоположником современной ценовой теории.

В экономическую науку в этот период активно вошли математические методы, графики, психология. Неоклассики заметно изменили традиционную экономику. В конце XIX — начале XX века все меньше употребляется термин "политическая экономия". Все чаще экономическую теорию стали называть более общим понятием "экономика". Неоклассические идеи вошли в XX век.

Марксистская альтернатива

Примерно с середины XIX века в экономической науке развивалось еще одно направление, альтернативное сложившимся экономическим традициям, — марксизм.

Карл Маркс родился в Германии, но в возрасте 24 лет по политическим причинам навсегда покинул родину, проведя значительную часть своей жизни в Англии. В 1867 г. вышел в свет первый том его фундаментального труда "Капитал". Второй и третий тома были отредактированы и изданы другом и соратником *Фридрихом Энгельсом* уже после смерти автора.

К. Маркс считал, что историческое развитие почти полностью определяется действием экономических факторов, понять причины тех или иных событий можно только через анализ действия экономических сил. Краеугольный камень марксистского учения — теория прибавочной стоимости. Последняя представляет собой разницу между стоимостью товара и стоимостью рабочей силы, которая создает этот товар. Капиталист несправедливо присваивает прибавочную стоимость (она должна принадлежать наемным рабочим), он осуществляет, тем самым, эксплуатацию труда. К. Маркс делает вывод о неизбежности гибели капиталистической системы — в ней заложены неразрешимые внутренние противоречия: капиталисты стремятся снизить свои расходы по заработной плате, но, тем самым, происходит уменьшение покупательских возможностей общества, возникает кризис производства. В конце концов рабочие, по мнению Маркса, свергнут власть капиталистов-эксплуататоров.

Марксизм оказал большое влияние на ход исторических событий в XIX—XX веках. Однако сегодня среди экономистов осталось очень мало его сторонников.

"Революция" Кейнса

АНГЛИЙСКОГО экономиста *Джона Мейнарда Кейнса* многие склонны считать самым крупным экономистом XX столетия. Можно, например, встретить такую фразу о нем: "теоретик, который открыл экономике дорогу в XX век". Идеи Кейнса, действительно, оказали огромное влияние на мировое развитие в XX веке.

В 1936 г. была опубликована самая знаменитая книга Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег". В ней были представлены основные экономические идеи автора. Среди них те, которые дали основание говорить о "кейнсианской революции".

Что же такого революционного было в теории Кейнса? Прежде всего то, что он коренным образом пересмотрел классическое определение экономической роли государства. По мнению Кейнса, государство должно отказаться от политики "laissez faire" и активно участвовать в регулировании экономических процессов, проводить стабилизационную макроэкономическую политику.

Нужно сказать, что к тому времени экономическая действительность явно уже не вмещалась в рамки традиционных схем, согласно которым рынок наилучшим образом "все сделает сам". Факты свидетельствовали о значительном уровне безработицы, о существенных колебаниях объемов национального производства, о нестабильности общего уровня цен и других неблагоприятных явлениях. Кейнсианская теория ставила диагноз и предлагала рецепты лечения этих экономических болезней. В частности, предполагалось, что только активная финансовая политика государства, стимулирующая спрос, могла бы справиться с проблемой массовой безработицы.

Кейнс заложил основы теории смешанной экономики — системы взаимодействия рыночного и государственного регулирования экономических процессов.. В настоящее время кейнсианские идеи являются широко принятыми, государственное регулирование экономики рассматривается как нечто само собой разумеющееся.

Новейшие тенденции

Во второй половине XX века дискуссии по крупным экономическим проблемам ведутся в аспекте определения наиболее эффективного соотношения рыночного и государственного регулирования экономических процессов.

В рамках *кейнсианского направления* (Р. Харрод, Е. Домар, Дж. Робинсон) развиваются идеи более полного учета факторов экономического роста, разрабатываются модели государственного регулирования для различных стадий экономического цикла, использования налогово-бюджетных инструментов регулирования. **Неоклассические традиции** либерального государственного влияния на экономическую жизнь общества поддержаны представителями *монетаризма* (М Фридмен), *неолиберализма* (Ф. Хайек), *теории социально ориентированного рыночного хозяйства* (Л. Эрхард), *экономики предложения* (А. Лаффер). Особое место занимает

школа *неоклассического синтеза* (П. Самуэльсон), рекомендующая в зависимости от условий, сложившихся в экономике, отдавать предпочтение либо кейнсианским, либо либеральным подходам.

Краткие выводы

- 1.** Экономическая теория изучает деятельность людей, связанную с созданием и распределением жизненных благ, т. е. деятельность людей, связанную с достижением эффективного использования ограниченных ресурсов для наилучшего удовлетворения потребностей в жизненных благах.
- 2.** Экономические явления можно изучать на разных уровнях: макроэкономика — изучение экономики в целом, микроэкономика — изучение деятельности отдельных экономических субъектов.
- 3.** Целями экономической науки являются определение экономических законов и передача полученных результатов членам общества для использования в повседневной жизни. Экономический закон (принцип, обобщение) — это устойчивая, повторяющаяся, типичная связь между экономическими явлениями. Знания экономических законов нужны прежде всего для того, чтобы понимать, наступление каких экономических событий следует ожидать в тех или иных условиях, чтобы принимать эффективные экономические решения.
- 4.** Основные методы познания экономических явлений — индукция и дедукция. Индукция — движение от отдельных, частных фактов к общим выводам, обобщениям. Дедукция — выдвижение гипотезы и последующая ее проверка на фактах. Экономические законы "действуют" только "при прочих равных условиях". Связь, выражаемая экономическим законом, носит вероятностный характер.
- 5.** Экономическая политика — это принимаемые меры, направленные на решение экономических проблем. Она является предметом дискуссий. Позитивные экономические взгляды устанавливают реально сложившиеся экономические связи, не давая им оценки. Нормативные — это оценочные суждения относительно того, какими должны быть экономические связи, какие решения необходимо принять.

6. Исторический процесс развития экономической науки можно представить следующими основными школами: меркантилизм, физиократия, классическая политическая экономия, неоклассицизм, марксизм, кейнсианство. Основной вопрос современных экономических дискуссий — соотношение рыночного и государственного регулирования экономики.

Основные термины и понятия

- Экономическая теория
- Макроэкономика
- Микроэкономика
- Цели экономической науки
- Экономический закон (принцип, обобщение)
- Дедукция
- Индукция
- Допущение "при прочих равных условиях"
- Экономическая политика
- Позитивные экономические взгляды
- Нормативные экономические взгляды
- Меркантилизм
- Физиократия
- Классическая политическая экономия
- Неоклассицизм
- Марксизм
- Кейнсианство

Глава

2

ПОТРЕБНОСТИ, РЕСУРСЫ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Любой человек, решивший создать свое дело, должен найти ответы на многие вопросы: где взять стартовый капитал, как найти необходимое помещение, с кем вступить в партнерские отношения, в каком банке открыть счет и др. Но первый вопрос, на который необходимо ответить, — *что производить*, в какой сфере приложить свои усилия? Это ключевой вопрос любой экономической деятельности. Его приходится решать не только отдельному человеку, но и обществу в целом.

Современная экономика, со множеством косвенных, промежуточных, скрытых связей, вуалирует очевидность ответа на вопрос "что производить". Если бы этот вопрос задали Робинзону или даже современному дачнику, он конечно ответил бы: "*То, в чем есть потребность*".

Потребности многообразны, разносторонни и постоянно развивающиеся. Вместе с тем производственные решения всегда приходится осуществлять с учетом имеющихся ограниченных ресурсов. Стремление удовлетворить на каждый данный момент возрастающие потребности наталкивается на относительную ограниченность ресурсов. *Этому главному противоречию экономической деятельности* посвящена вторая глава, где мы проанализируем две стороны названного противоречия (безграничные потребности и ограниченные ресурсы) и механизм его разрешения через наращивание производственных возможностей.

2.1

ПОТРЕБНОСТИ КАК ДВИЖУЩИЙ МОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сущность потребностей

Понятие "потребности" очень широко используется в современной экономической теории и некоторых других науках.

Теория управления (менеджмент), изучая мотивацию поведения человека, обнаруживает, что побудительным мотивом тех или иных действий с его стороны выступают потребности. Философия маркетинга,

которую исповедуют очень многие современные предприниматели, гласит, что успех фирмы определяется умением наилучшим образом распознавать и удовлетворять потребности покупателей. И этот перечень можно продолжить. Так что же такое потребности?

Потребности — это внутренние побудительные мотивы деятельности человека. Иными словами — это состояние неудовлетворенности, которое человек желает изменить, или удовлетворенности, которое он желает продлить.

Человек, как правило, осознает свои потребности. Он понимает, что ему необходимо есть, пить, спать, одеваться и т. п. Однако существует множество потребностей, которые не прошли через сознание человека. На какое-то время они затаились в глубине его, и тот или иной толчок может выплеснуть эти потребности наружу.

Древний охотник гоняется за дичью, чтобы утолить голод, студент читает книгу для удовлетворения потребности в знаниях, семья идет в театр, чтобы отдохнуть, пообщаться с друзьями... Эти примеры наводят на мысль, что те или иные действия человека обусловлены существованием потребности. Но тогда возникает вопрос: откуда же появляются сами потребности? Можно ли говорить, что потребность — это полет человеческой фантазии, вымысел, который зарождается в человеческом сознании. В какой-то мере такое утверждение справедливо. Но, как правило, потребности возникают не на пустом месте, а выступают сами как следствие экономической деятельности. Поэтому, с одной стороны, должна существовать определенная потребность для того, чтобы человек занялся какой-либо экономической деятельностью, а с другой — именно эта деятельность порождает новую потребность.

Классификация потребностей

Многообразные человеческие потребности можно объединить в группы, пользуясь теми или иными классификационными признаками. Приведем некоторые из возможных классификаций.

1. По субъектам:

- а) конечные потребности;
- б) промежуточные потребности.

Конечные потребности — это потребности самого человека как биосоциального существа. Их можно еще назвать личными потребностями. В результате их удовлетворения воссоздается сам человек. Блага, удовлетворяющие конечные потребности, получили название предметы потребления. Это пища, одежда, жилье и т.п. В результате потребления эти блага потребляются и выходят из экономического оборота.

Промежуточные потребности только опосредовано связаны с самим человеком. Это потребности хозяйственных структур. Их удовлетворение служит созданию новых благ. Поэтому такие потребности считают производственными, а блага их удовлетворяющие — средствами производства (станки, оборудование, металл, зерноуборочный комбайн и др.). В процессе потребления этих благ они не уничтожаются, а преобразуются и в дальнейшем служат для удовлетворения других промежуточных или конечных потребностей.

2. По форме удовлетворения:

- а) удовлетворяемые индивидуально;
- б) удовлетворяемые коллективно.

Первый человек в состоянии удовлетворить, не объединяясь с другими субъектами. К ним можно, к примеру, отнести потребность в сне, пище и т.п. Тогда как потребность в водоснабжении в городах удовлетворяется коллективно.

3. По происхождению:

- а) первичные потребности;
- б) вторичные потребности.

Первичные потребности являются по своей природе физиологическими и, как правило, врожденными. Примерами могут служить потребности в воде, потребности дышать, спать и т.п.

Вторичные потребности по своей природе психологические. Например, потребность в успехе, власти, уважении. Первичные потребности заложены генетически, а вторичные обычно осознаются по мере приобретения жизненного опыта. Поскольку люди имеют различный приобретенный опыт, вторичные потребности людей различаются в большей степени, чем первичные.

Иерархия потребностей

Одновременно удовлетворить все потребности невозможно. Поэтому человек каждый раз должен решать, какую потребность удовлетворять сейчас, а с какой можно повременить. Иными словами, он ранжирует потребности, расставляет их по ступенькам по степени важности в каждый данный момент. Помощь в понимании того, как происходит такая субординация, может оказать известная в экономической литературе пирамида Маслоу.

Все потребности можно разделить на пять основных групп (рис.

1. Физиологические потребности, удовлетворение которых необходимо для выживания.

2. Потребности в безопасности и защищенности включают потребности в защите от физических и психологических опасностей со

стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены и в будущем.

3. Социальные потребности — это понятие, включающее чувство принадлежности к чему или кому-либо, чувство, что тебя принимают другие.

4. Потребность в уважении включает потребность в самоуважении, компетентности, признании.

5. Потребности в самовыражении — потребности в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.



Рис. 2.1. Иерархия потребностей по А. Маслоу

В каждый конкретный момент времени человек будет стремиться к удовлетворению той потребности, которая для него является более важной и сильной. Прежде чем потребность следующего уровня станет наиболее мощным определяющим фактором в поведении человека, должна быть удовлетворена потребность более низкого уровня. Конечно, такой подход не учитывает индивидуальных особенностей отдельного человека, но в том и специфика экономических закономерностей (см. Главу 1), что они проявляются только в массовых явлениях как тенденции.

Потребность и полезность

Какими же критериями руководствуется человек, определяя последовательность потребления тех или иных благ? По всей видимости, он стремится удовлетворить первоначально те потребности, удовлетворение которых принесет ему наибольшую полезность.

Полезность — это степень, с которой благо в состоянии удовлетворить ту или иную потребность человека.

Нетрудно заметить тесную связь между полезностью блага и потребляемым количеством его. Если представить себе благо делимое на равные части (скажем, большое блюдо пирожков), то полезность каждой новой потребляемой части будет иметь тенденцию к затуханию. Обозначим условно полезность первого пирожка коэффициентом 10. Съев его, человек уже частично насытился, и второй пирожок будет иметь для него меньшую полезность, скажем 8. Соответственно третий — 6, четвертый — 4 и т. д. Может наступить момент, когда новая порция блага будет иметь отрицательную полезность, т. е. не удовлетворять потребность, а вызывать определенные затруднения у потребителя. Таким образом, можно утверждать, что потребляемые последовательно части некоторого блага имеют все убывающую полезность для потребителя.

Необходимо различать полезность блага вообще и его предельную полезность. **Предельная полезность** — это полезность последней части блага, имеющейся в распоряжении потребителя. Условно ее можно представить формулой

$$MU = \frac{DU}{DQ}$$

где MU — предельная полезность (marginal utility);

DU — прирост общей полезности (utility);

DQ — прирост потребляемого блага (quantity).

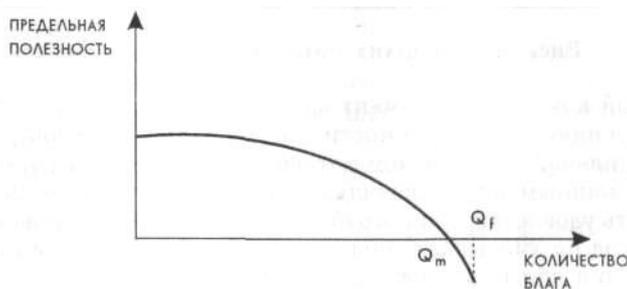


Рис. 2.2. Кривая предельной полезности

Предельная полезность зависит как от важности потребности, удовлетворяемой этим благом, так и от количества этого блага, его редкости. Именно последним можно объяснить, почему в обычных условиях кусочек такого жизненно важного продукта, как хлеб, имеет меньшую полезность, чем на первый взгляд совершенно бесполезный кусочек алмаза.

Рис. 2.2 наглядно демонстрирует **закон убывающей предельной полезности**, который гласит, что по мере насыщения потребности полезность каждой новой порции продукта меньше предыдущей. Естественно, что кривая предельной полезности имеет отрицательный наклон. Общая полезность блага представлена площадью, ограниченной осями и кривой предельной полезности. В точке Q_m предельная полезность блага равна нулю. Это означает, что существует такое количество блага, которое полностью удовлетворяет потребности в нем. Дальнейшее его увеличение будет приводить к возникновению отрицательной полезности, т. е. убытков и издержек потребителя (на графике это участок $Q_m Q_t$). Но в такой ситуации благо становится свободным, неограниченным и не представляет интереса для экономической теории.

Понять полезность блага можно лишь, изучая его способность удовлетворять вполне определенную потребность. Здесь могут возникнуть сложности, поскольку одно и то же благо в состоянии удовлетворять множество потребностей. Так, автомобиль (рис. 2.3) можно рассматривать и как средство передвижения, и как возможность обеспечить комфорт, и как средство добиться признания, и как способ самовыражения. Поэтому один и тот же автомобиль может обладать большой полезностью для транспортировки урожая с дачного участка и совершенно не удовлетворять потребность в престиже.

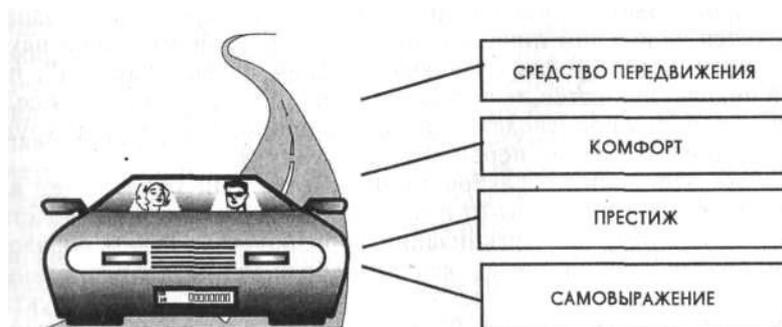


Рис. 2.3. Потребности, удовлетворяемые автомобилем

Как правило, блага, необходимые для удовлетворения потребностей человека, в готовом виде в природе не существуют. Их необходимо создавать, производить, используя при этом те ресурсы, которыми люди обладают. Следовательно, второй ключевой вопрос экономической деятельности — *как производить*, какие использовать ресурсы.

2.2

ПРОИЗВОДСТВО – МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Ресурсы и их виды

Создание необходимых для удовлетворения потребностей благ, как правило, осуществляется на предприятиях путем организации производства. В отличие от животных, человек не только приспосабливается к существующим природным условиям, но и преобразует их с учетом своих потребностей.

Производство — это воздействие человека на вещество природы с целью придания ему свойств и форм, пригодных для удовлетворения потребностей. Оно представляет собой общественный процесс, поскольку люди вступают при этом в совместную экономическую деятельность.

В любом производственном процессе обязательно принимают участие вещественные факторы, представленные теми материальными ресурсами, которые потребляются, и личный фактор, т.е. человек, который приводит эти ресурсы в движение. Процесс производства также можно рассматривать как потребление, но потребление особое, в ходе которого создаются новые блага.

Потребляемые в ходе производства **материальные ресурсы**, или средства производства, неоднородны. Часть из них создана природой и используется человеком лишь в своих целях. В экономической науке принято этот вид ресурсов обозначать общим словом "земля", под которой подразумеваются не только площади, используемые для сельскохозяйственного производства, но и все природные ресурсы (руда, уголь, нефть и т.п. при их первичном получении).

Земля — это вечный фактор производства. Он охватывает все ресурсы, которые происходят от природы и поступают в производство или составляют базу для организации производства. Таким образом, понятие "земля" используется как для обозначения разнообразных полезных ископаемых, которые нельзя увеличить, так и продуктов питания, получаемых людьми от природы, земли, а также растительных сырьевых материалов. Наконец, природу используют и как место, где располагаются предприятия и куда вкладывается капитал.

В XX веке человечество вплотную столкнулось с ограниченностью земли, природных ресурсов вообще. Экономическая деятельность достигла таких масштабов, что стала оказывать невосполнимое разрушающее воздействие на природу. Запасы полезных ископаемых ограничены и возникает реальная угроза их исчерпания. Человечество уже в скором будущем может ощутить дефицит нефти и газа. Сокращаются площади сельскохозяйственных угодий в расчете на душу населения. Все это выдвигает экологическую проблему в число главных ограничивающих факторов удовлетворения потребностей людей не только в будущем, но уже и сегодня.

Другая часть средств производства создана трудом человека. Это так называемые рукотворные средства производства. Чаще всего их определяют как **физический капитал**, или просто **капитал**, а деньги, предназначенные для приобретения средств производства, — **денежный капитал**.

Средства производства играют различную роль в процессе производства. Часть из них служит материальной основой для создания нового продукта. Вещество природы, на которое направлен труд, называется *предметом труда*. Это руда, уголь, лес и другое. Те приспособления, при помощи которых человек воздействует на предмет труда, получили название *средства труда*. Это станки, инструменты, оборудование и т.п. В свое время умение человека создавать средства труда окончательно выделило его из мира животных. Многие ученые называют первобытного человека "орудиепроизводящим животным" (toolmaking animals).

Особая роль в производственном процессе принадлежит человеку как обладателю специфического ресурса — труда. Под обозначением "**труд**" следует понимать любую деятельность, направленную на получение дохода (денежного или натурального). Труд — это форма реализации рабочей силы человека как совокупности физических и духовных свойств, позволяющих ему участвовать в производственном процессе. Человек приводит в движение средства производства, он оживляет их; без него они мертвы. Поэтому без труда невозможно ни использование природных ресурсов, ни производство новых благ.

Ресурс труда ограничен уже хотя бы тем фактором, что не бесконечна численность населения. Кроме того, каждый раз возникает потребность не и труде вообще, а в трудовых услугах определенного вида и качества, которые еще больше ограничены.

Процесс производства можно определить как процесс соединения факторов производства. Такое соединение может происходить непосредственно в индивидуальной форме и для удовлетворения личных нужд (производство овощей на даче для личного потребления), в коллективной и для удовлетворения общих потребностей (совместное

строительство дамбы для защиты своей деревни от наводнения), а также в форме предпринимательства.

Термин "**предпринимательство**" впервые ввел в научный оборот в XVIII веке Р. Кантильон. Он писал: "Предприниматель — это человек, который за определенную цену покупает средства производства, чтобы произвести определенную продукцию и продать ее в целях получения дохода, и который, принимая на себя обязательства по издержкам, не знает, по каким ценам осуществится реализация". Предпринимательское производство в современных условиях стало его основной формой. Одна из функций, которую выполняет предприниматель, — это поиск и мобилизация имеющихся в обществе ресурсов. Именно предприниматель сегодня изучает потребности и окончательно определяет что, сколько и как производить. Поэтому мы вправе говорить об участии в современном производстве четвертого вида ресурсов — **предпринимательских способностей**. И хотя их носителем тоже выступает человек, предпринимательские способности нельзя приравнивать к трудовым услугам. Далеко не каждый из нас обладает даром предпринимателя. Вспомним хотя бы, что в пирамиде Маслоу потребность в стабильности, борьба с риском идут по своему значению сразу после физиологических потребностей. И это представление о ценностях обычного человека. А неотъемлемый признак предпринимательства — риск, более того, нестрахуемый. Поэтому и предпринимательские способности как ресурс — ограничены, обладают общим для всех экономических ресурсов признаком — редкостью.

Результативность и эффективность производства

Процесс производства можно представить как определенную систему, имеющую вход, через который в нее поступают ресурсы, и выход, из которого во внешнюю среду поступает продукт (рис. 2.4).

Судить об общей **результативности** этой системы можно на основе сопоставления количества и видов произведенных благ с потребностями общества. Работать результативно — это значит "производить правильные вещи" (doing the right things). Показателем результативности работы производства может быть степень удовлетворения потребностей:

$$\text{Степень удовлетворение потребностей} = \frac{\text{Фактическое потребление}}{\text{Потребности}}$$

Чем ближе этот показатель к единице, тем результативнее работает производство. Другим важным оценочным показателем производственного

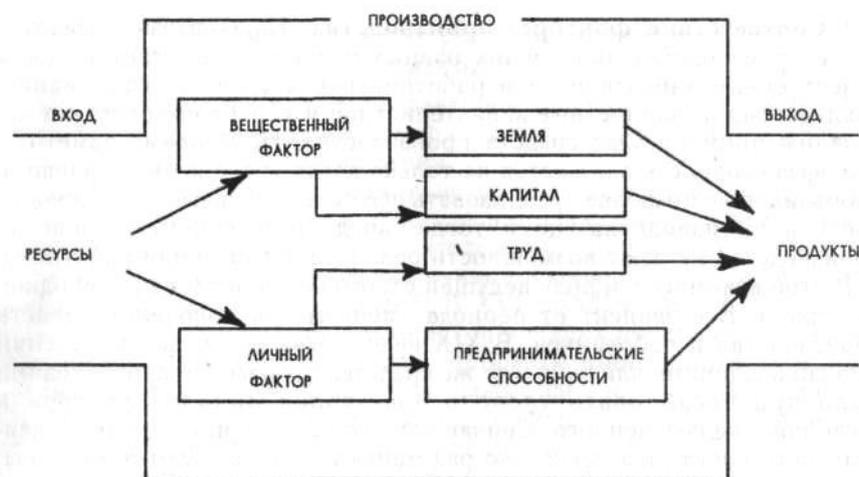


Рис. 2.4. Производство как преобразующая система

процесса является **эффективность производства**. Работать эффективно означает "производить вещи правильно" (doing the things right).

Об этом можно судить, сопоставляя результаты на выходе с затратами на входе:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Ресурсы}}$$

Значение этого показателя для экономики чрезвычайно велико. Возрастающие потребности ориентируют на постоянное увеличение результата, ограниченные же ресурсы требуют рационализации их использования. Поэтому задача, стоящая перед производством, может быть сформулирована двояко:

- или максимизация результата, используя имеющиеся ресурсы;
- или достижение заданного результата, минимизируя затраты ресурсов.

Взаимосвязь факторов производства

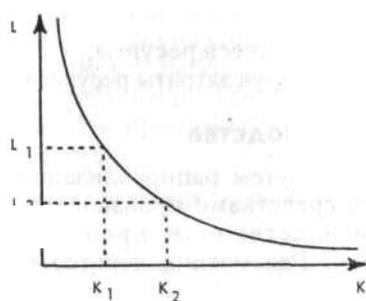
Сформулированные задачи могут решаться путем рационализации соединения факторов производства. Между средствами производства и работниками, участвующими в производственном процессе, существует тесная и довольно сложная связь. Рассмотрим некоторые ее аспекты

1. Соответствие факторов производства. Наибольшая эффективность производства при прочих равных условиях достигается, когда качественные характеристики работников (их уровень образования, квалификации, личностные характеристики и т. п.) соответствуют состоянию применяемых средств производства. Необходимо заметить, что эффективность снижается не только когда уровень квалификации работников не позволяет реализовать все потенциальные возможности средств производства, но и тогда, когда применяемые средства производства не дают возможности реализовать потенциальную способность работника.

В этой взаимосвязи роль ведущей строго не закреплена ни за одной из сторон. Все зависит от периода сменяемости поколений средств производства и работников. В XIX веке, когда несколько поколений работников применяли одни и те же средства производства, необходимо было приспособлять уровень подготовки личного фактора к состоянию вещественного. Сейчас же, когда за период трудовой деятельности работника несколько раз меняются используемые машины, их создатели должны ориентироваться на требования, предъявляемые личным фактором.

2. Соотношение факторов производства. Между работниками и средствами производства должно быть не только качественное соответствие, но и количественное. Для каждого данного уровня развития экономики существует некоторое оптимальное соотношение между величиной капитала и количеством труда, способным привести его в движение.

3. Взаимозаменяемость факторов производства. Один и тот же результат может быть достигнут при разном соотношении факторов производства. Представим, что в производственном процессе используются два ресурса: труд (L) и капитал (K). Можно определить разные соотношения труда и капитала, обеспечивающие получение заданного результата. Это позволит построить соответствующий график (рис. 2.5).



Координаты любой точки кривой показывают соотношение труда и капитала, дающее один и тот же результат. С точки зрения влияния на него уменьшение затрат труда на величину L_1L_2 равнозначно увеличению капитала на величину K_1K_2 .

Рис. 2.5. Кривая заменяемости ресурсов

Закономерности развития факторов производства

Исследуя логику развития факторов производства, можно обнаружить определенные закономерности как в развитии каждого из ресурсов, так и в их соотношении.

Довольно длительное время в истории человечества основную нагрузку в производственном процессе выполняли труд и земля. Именно человек был основным двигателем и исполнителем в производственном процессе. Преобладал ручной низкопроизводительный труд работающих обособленно людей. В XVI—XVII веках началось объединение обособленных ремесленников в общих помещениях. Формой организации их труда оставалась **простая кооперация**, т. е. когда производители одновременно производят одно и то же или разное, но технологически не связанное между собой. Уже такое объединение давало большой экономический эффект, поскольку:

- достигалась экономия на общих условиях производства (освещение, отопление и т. п.);
- возникал элемент состязательности, конкуренции среди работников;
- кооперация способствовала обмену опытом, что повышало общую результативность работы.

Важным шагом в повышении эффективности использования ресурсов стало *внутрипроизводственное разделение труда*, т. е. закрепление за отдельными работниками трудовых операций, составляющих в своей совокупности единый технологический процесс или ориентированных на производство общего продукта. Однако и в возникшей мануфактуре продолжал господствовать ручной труд.

В конце XVIII — начале XIX веков в Англии начинается промышленная революция, главное содержание которой можно определить как *замена ручного труда различными техническими средствами*. Сегодня в зависимости от степени вытеснения ручного труда принято различать следующие процессы (рис. 2.6):

- *механизация* — использование простых механизмов (ручная дрель);
- *машинизация* — использование машин и машинного оборудования (электрическая дрель);
- *автоматизация* — человеческий труд применяется только для контроля и корректировки деятельности машины (сверлильный станок с ЧПУ);
- *полная автоматизация* — контроль и внесение корректив осуществляется машиной. Человек включается только в особых случаях для устранения неисправностей (сверлильный робот).

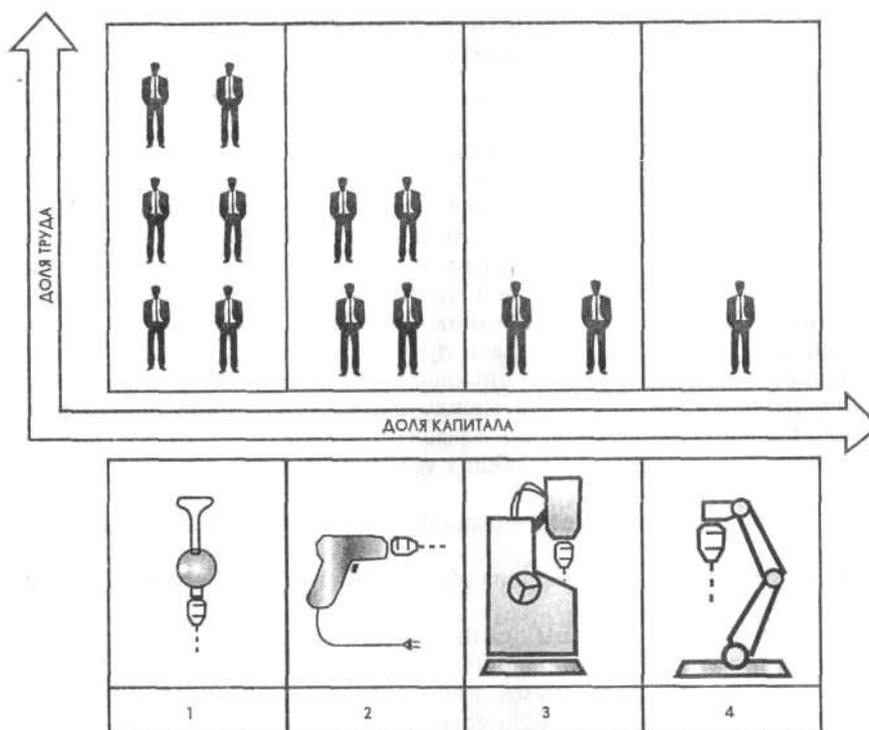


Рис. 2.6. Замена факторов производства:

1 — механизация; 2 — машинизация; 3 — автоматизация; 4 — полная автоматизация

Изменение положения человека в производстве, содержания его труда усиливает значение соответствия специфики личности конкретного работника виду трудовой деятельности. *Личностный фактор* — это специфика реализации способности к труду, определяемая психологическими, ценностными особенностями личности работника. При преобладании ручного труда играли важную роль особенности личности, связанные главным образом с физическими способностями человека. С появлением машин, конвейерной системы значение личностных качеств утрачивается. В современных же условиях с наполнением труда творческим содержанием снова велико влияние личности работника на результаты производства.

Однако, как бы ни складывалось соотношение отдельных видов ресурсов, какие бы изменения внутри каждого из них не происходили,

общество всегда сталкивается с ограниченностью земли, капитала, труда и предпринимательских способностей. Следовательно, если ограниченность ресурсов не позволяет удовлетворить все потребности, то над человечеством постоянно давит *проблема выбора*.

2.3

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Для лучшего понимания механизма выбора представим себе, что общество обладает каким-то фиксированным объемом ресурсов, которые оно в состоянии наиболее эффективно использовать при неизменной технологии. А все разнообразные потребности, подлежащие удовлетворению, объединим в две группы: конечные (предметы потребления) и промежуточные (средства производства).

Таблица и кривая производственных возможностей

Максимально возможный объем производства благ при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов составляет производственные возможности общества. Поскольку ресурсы ограничены, то ограничены и производственные возможности. Увеличение объемов производства одного продукта может быть достигнуто лишь при частичном или полном отказе от производства другого. Поэтому должны существовать некоторые возможные наборы предметов потребления и средств производства, которые можно получить, используя фиксированное количество ресурсов.

Из условных данных табл. 2.1 видно, что общество могло бы, стремясь максимизировать удовлетворение своих непосредственных потребностей, отказаться вообще от производства средств производства и ее ресурсы воплотить в 4 единицы предметов потребления. Но это приведет к тому, что в последующие годы сократятся ресурсы, а следовательно, и производственные возможности, так как не будет

Таблица 2.1. Производственные возможности общества

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	I	II	III	IV	V
Предметы потребления	0	1	2	3	4
Средства производства	20	18	14	8	0

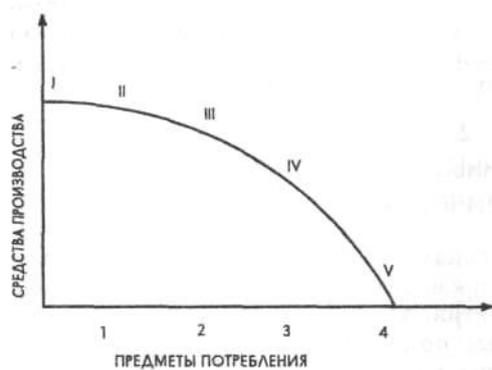


Рис. 2.7. Кривая производственных возможностей

восстановлен капитал. Значит, общество вынуждено отказаться от части текущего потребления для обеспечения его роста в будущем за счет наращивания ресурсов.

Более наглядно эти выводы видны, если представить наши рассуждения в виде графика (рис. 2.7).

Кривая производственных возможностей — это совокупность точек, координаты которых обозначают возможные наборы продуктов, полученные от

использования имеющихся ресурсов. Любой другой набор будет обозначать либо недоиспользование ресурсов, если координаты его лежат левее кривой, либо принципиальную невозможность его достижения при данных ресурсах, если координаты его лежат правее кривой.

Закон возрастающих вмененных издержек

Рассмотрим ситуацию перехода от производства 18 единиц средств производства и 1 единицы предметов потребления к набору соответственно 14 и 2 единиц. Оказывается, что для увеличения производства предметов потребления на единицу пришлось отказаться от производства средств производства на 4 единицы. Количество других продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта, называется **вмененными издержками производства данного продукта**. Для нашего случая такие вмененные издержки получения дополнительной единицы предметов потребления равны 4 единицам средств производства.

Аналогичный выбор постоянно приходится делать каждому человеку. Наиболее наглядный ограниченный ресурс, которым мы располагаем, — время. Существует множество вариантов его альтернативного использования: пойти на дискотеку, почитать учебник по экономике, еще немножко поспать и т.п. Как определить, чего будет стоить лишний час, проведенный в дискотеке? Естественно того, от чего пришлось в связи с этим отказаться, скажем, от подготовки к занятиям. За весело проведенное время студент как бы расплачивается отказом от более высокой успеваемости.

И здесь обнаруживается одна очень важная закономерность: **в процессе движения от одной альтернативы к другой величина издержек для получения каждой дополнительной единицы блага возрастает.** В нашем примере (см. рис. 2.7) при переходе от позиции II к позиции III дополнительная единица предметов потребления стоит 4 единицы средств производства, от позиции III к позиции IV — 6, а от позиции IV к позиции V — 8. Почему же это происходит?

Наиболее убедительным аргументом в пользу закона возрастающих вмененных издержек может служить тот факт, что имеющиеся в обществе ресурсы не могут в полном объеме и в равной мере быть пригодными как для производства средств производства, так и предметов потребления. Поэтому чем дальше продвигаемся, тем больше приходится использовать "приспособленные" ресурсы, что снижает эффективность всего производственного процесса.

Наращивание производственных возможностей

При построении кривой производственных возможностей использовалось допущение неизменности количества ресурсов и эффективности их применения. Но в реальной действительности оба эти фактора оказываются переменными. Они смещают кривую графика вправо или влево.

Наращивание производственных возможностей общества может достигаться путем увеличения количества ресурсов. Это **экстенсивный путь**. Примерами его может служить прирост трудоспособного населения, открытие новых месторождений природных ископаемых, увеличение капитала за счет превышения его производства над выбытием. Однако следует помнить, что это лишь наращивание возможностей, а не реального производства. Производство может и не возрасти, если прирост ресурсов труда не будет сопровождаться созданием соответственного количества рабочих мест.

Производственные возможности могут наращиваться и **интенсивным путем**, т.е. за счет факторов, позволяющих повысить эффективность использования количественно неизменных ресурсов. К этим факторам следует отнести:

- совершенствование материально-технического базиса трудовой деятельности людей. Решающим условием повышения эффективности выступает замена используемых в производстве средств производства на новые, более производительные;

- совершенствование технологии производства. В качестве критериев прогрессивности технологических процессов можно

использовать повышение их результативности, улучшение экологичности, усиление гуманистической направленности;

- совершенствование организации производства, что проявляется в углублении разделения труда, специализации и кооперации;

- совершенствование самого человека как носителя одного из ресурсов. Это находит свое выражение в развитии физических и духовных способностей человека, росте квалификации и образованности работников. Будучи, с одной стороны, целью и результатом экономического роста, совершенствование человека, с другой стороны, выступает его условием. Понимание этой взаимосвязи позволяет объяснить многие современные процессы. Общество, стремящееся к прогрессу, должно обеспечивать соответствующее развитие человека. В противном случае прогресс не состоится.

Материальную основу интенсивного пути наращивания производственных возможностей составляет **научно-технический прогресс**. Как правило, он происходит в эволюционной форме, т. е. путем совершенствования уже известных технических и технологических решений. Однако постепенно такое совершенствование исчерпывает потенциальные возможности для дальнейшего прогресса, одновременно накапливается достаточный научно-технический потенциал для перехода к принципиально новому состоянию ресурсов. Иными словами, эволюционная форма научно-технического прогресса сменяется революционной, получившей название **научно-технической революции**. Такие условия созрели к середине XX столетия.

Наращивая производственные возможности интенсивным путем, люди как бы отодвигают границу, устанавливаемую редкостью ресурсов. Это попытка разрешить известное противоречие между ограниченностью ресурсов и потребностями. Производство создает материальную основу для удовлетворения потребностей. В ходе потребления они удовлетворяются, по мере чего стремление к наращиванию производственных возможностей затухает. Однако сам процесс производства наталкивает человека на обнаружение его новых возможностей, порождает новые потребности, удовлетворить которые оказывается невозможным на достигнутой ступени развития производства. Это противоречие между потребностями и ограниченными возможностями их удовлетворения и выступает основным двигателем экономического роста.

Для практической деятельности очень важно понять механизм разрешения анализируемого противоречия. Исходным пунктом в этом механизме выступает **потребность** как внутренний побудительный мотив человеческой деятельности. Осознание потребности порождает **интерес**. Это субъективное отражение объективной потребности.

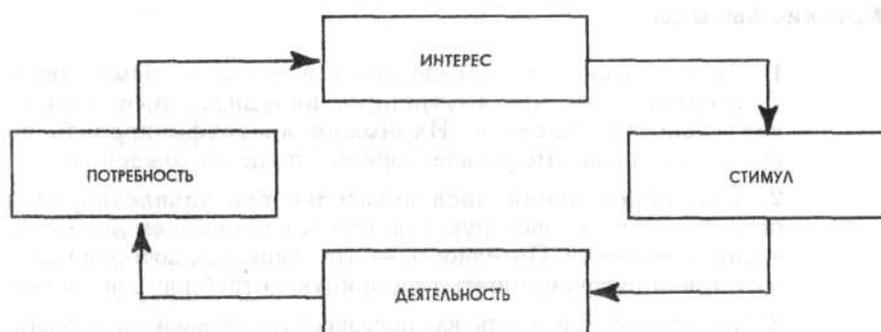


Рис. 2.8. Механизм возрождения противоречия между производством и потреблением

Однако одно лишь осознание экономического интереса не побуждает хозяйствующего субъекта к каким-то действиям. Для этого необходимо появление *стимула* как осознания путей реализации экономического интереса, удовлетворения соответствующей потребности. Таким образом, механизм разрешения и возрождения противоречия между производством и потреблением можно представить в виде замкнутой цепи (рис. 2.8).

Другим противоречием, обуславливающим экономический прогресс, выступает противоречие между факторами производства. Движимые теми или иными стимулами работники прежде всего реализуют свои потенциальные возможности увеличения объемов производства. Однако при неизменной технической вооруженности эти возможности весьма ограничены уровнем физических сил, скоростью управленческой реакции, неприспособленностью работать в экстремальных ситуациях (высокая или низкая температура, высокое давление, вредная среда и т. п.). Тогда возникает потребность изменить посредника между работником и предметом труда или сам предмет труда, чтобы получить более весомые результаты. Это приводит к созданию новых средств производства.

Однако даже высокие темпы наращивания производственных возможностей общества не в состоянии окончательно разрешить проблему ограниченности ресурсов. Поэтому люди постоянно должны решать, что производить, а от удовлетворения каких потребностей отказаться.

Краткие выводы

1. "Что производить" определяется в целом потребностями. Потребности — это внутренние побудительные мотивы деятельности человека. Их можно классифицировать по субъектам, по форме удовлетворения, по происхождению.
2. При определении последовательности удовлетворения потребностей человек руководствуется принципом максимизации полезности. Полезность — это степень, с которой благо в состоянии удовлетворять ту или иную потребность человека.
3. Предельная полезность, как полезность последней части блага, имеющейся в распоряжении потребителя, по мере насыщения потребности уменьшается, что отражается в законе убывающей предельной полезности.
4. Материальную основу удовлетворения потребностей человека составляет производство, в ходе которого привлеченные ресурсы (земля, капитал, труд, предпринимательские способности) преобразуются в пригодные для удовлетворения потребностей блага.
5. Результативность и эффективность производства определяются соотношением ресурсов, их соответствием друг другу как количественно, так и качественно. Ресурсы обладают свойством взаимозаменяемости.
6. Производственные возможности общества — это максимально возможный объем производства благ при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов. Поскольку ресурсы лимитированы, то всегда ограничены и производственные возможности. Постоянно существует проблема выбора — что производить, от чего отказаться. Вмененные издержки производства определенного продукта — это количество другого продукта, которым приходится жертвовать ради получения данного.
7. Производственные возможности могут наращиваться экстенсивным и интенсивным путем. Это расширяет возможности удовлетворения потребностей, но не снимает проблемы ограниченности ресурсов.

Основные термины и понятия

- Потребности
- Классификация потребностей
- Иерархия потребностей
- Полезность
- Предельная полезность
- Ресурсы
- Производство
- Труд
- Капитал
- Предпринимательские способности
- Результативность и эффективность производства
- Взаимозаменяемость ресурсов
- Производственные возможности общества
- Кривая производственных возможностей
- Вмененные издержки производства
- Экстенсивный и интенсивный пути роста

Глава

3

ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В условиях ограниченности экономических ресурсов, а следовательно, и производственных возможностей, безграничности потребностей обществу необходимо выбирать и решать, что производить, от чего отказаться, куда, в какие производства направлять экономические ресурсы, сколько и как производить, как распределять также количественно ограниченные произведенные товары. Общество должно выработать какой-то порядок решения этих вопросов. Только при наличии механизма согласования, координации хозяйственной деятельности отдельных людей, предприятий, организаций может достигаться плодотворное экономическое сотрудничество между членами общества.

В каждой стране под воздействием многих обстоятельств складывается *своя система координации*. И мы не сможем найти совершенно одинаковые экономические системы. Если, однако, попытаться сделать некоторые обобщения и составить классификацию экономических систем, то основным отличительным признаком будет соотношение рыночного и государственного регулирования, сложившееся в экономике той или иной страны. Рынок и государство — это главные две силы, которые осуществляют регулирующие функции в экономике. В разных странах и в разные исторические периоды соотношение между ними складывается по-разному.

Обычно принято выделять три типа экономических систем: **свободный, или чистый, рынок, смешанная экономика, централизованно-плановая, или командная, экономика**. В такой классификации есть некоторая условность, поскольку в строгом значении практически любая экономическая система — "смешанная", т.е. в ней действуют рыночные и государственные регуляторы. Однако соотношение между ними может существенно различаться, поэтому само соотношение и берется в качестве определяющего признака.

Экономика Украины преобладающую часть XX столетия развивалась как экономическая система централизованно-планового типа. Начиная с 90-х годов экономическая система Украины *трансформируется* в направлении решительного усиления роли рыночных регуляторов.

В этой главе мы познакомимся с основными характеристиками перечисленных типов экономических систем, с особенностями переходной экономики.

3.1

СИСТЕМА СВОБОДНОГО, ИЛИ ЧИСТОГО, РЫНКА

Последний музыкальный альбом, который в 1969 г. записала всемирно известная группа "Beatles", назывался "Let it be". Переводится это название примерно так: "пусть идет, как идет".

Пожелание "пусть идет, как идет" по отношению к экономике еще раньше, в XVIII веке, было сформулировано французскими физиократами как принцип "laissez faire", в последствии получивший активную поддержку и развитие у представителей классической политической экономии, и, прежде всего, у Адама Смита.

"Laissez faire" — это принцип экономики свободного типа, экономики чистого, или свободного, рынка. **Система свободного (чистого) рынка — это такая экономическая система, в которой государство осуществляет наименьшее регулирование экономических процессов, а силы свободной конкуренции, рыночного саморегулирования достигают наибольшего распространения.** Приблизительные исторические рамки существования в развитых странах мира такой экономической системы можно определить следующим образом: со второй половины XVIII века до конца XIX — начала XX века. Однако многие ее черты сохранились вплоть до сегодняшнего дня.

Каковы же *основные характеристики* системы свободного рынка?

1. Частная собственность. Осуществляется право негосударственной, частной собственности на экономические ресурсы — капитал, землю, природные ресурсы. Причем весьма значительная часть материальных ресурсов находится в частной собственности. Роль, которую играет собственность в хозяйственной жизни, мы рассмотрим в главе 5.

2. Свободное предпринимательство. Отдельные люди, их группы по своей личной инициативе выступают в качестве свободных предпринимателей, которые берут на себя функцию организации экономических сил: они мобилизуют необходимые ресурсы, организуют само производство и реализацию произведенных товаров. Они полностью принимают на себя весь хозяйственный риск, являющийся абсолютно неизбежным, так как никто заранее не может знать, удастся ли продать товар, какова будет цена его реализации, покроет ли полученная выручка понесенные расходы. Свободное предпринимательство

становится массовым явлением, именно оно обеспечивает большую часть производства национального продукта.

3. Личный интерес. Экономические субъекты поступают в соответствии со своими личными экономическими интересами. Стремление наилучшим образом реализовать индивидуальный интерес является основным мотивом экономических поступков. Каждый стремится максимизировать свой доход: предприниматель — прибыль, наемный работник — заработную плату, кредитор — процент за пользование ссудой, землесобственник — арендную плату и т. д.

4. "Невидимая рука". Существует, по выражению Адама Смита, "невидимая миру рука", которая направляет индивидуальное поведение, личные интересы к общественным целям, к удовлетворению интересов других экономических субъектов. Экономический субъект работает на общественную пользу. "В большинстве случаев, — утверждает Смит в книге "Исследование о природе и причинах богатства народов", — он гораздо сильнее содействует общественным интересам, думая исключительно о своих собственных, нежели тогда, когда обдуманно встает на путь служения обществу".

Что же это за чудотворная "невидимая рука"? Это рынок, как координационный механизм, со своими элементами: спросом, предложением, ценой. В спросе выражаются намерения потребителей, в предложении — возможности и желания производителей, цена — инструмент согласования их решений и действий. Посредством взаимодействия этих элементов передаются и согласовываются решения производителей и потребителей. Это саморегулирующаяся система, не требующая никакого внешнего вмешательства.

5. Свободная конкуренция. Существует так называемая совершенная, или свободная, конкуренция. Она предполагает наличие многих, независимо действующих как продавцов, так и покупателей каждого ресурса и конечного товара или услуги. Каждый из этих экономических субъектов сам по себе не в состоянии повлиять на цену, по которой реализуется тот или иной товар. Как следствие — экономическая власть широко рассредоточена.

6. Минимальное государственное влияние. Государственное воздействие на экономику в основном ограничивается защитой частной собственности и формированием определенной правовой среды деятельности экономических субъектов через законы, указы, постановления и т. п. — "правил игры". А. Смит утверждал, что лучше всего регулирует экономику то государство, которое регулирует ее менее всего.

3.2

СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА

В современных условиях экономических систем по типу свободного рынка не существует. Правда, некоторые историки и экономисты задаются вопросом: - а существовали ли вообще когда-либо такие системы? Ответ на этот вопрос решающим образом зависит от того, что понимается под системой свободного рынка вообще, какой признак положен в основу типизации экономических систем.

Рынок и государство

Зададим предельно простой вопрос: из чего сделана булочка? Большинство сразу же ответит, что это изделие из муки. Но каждый понимает, что там присутствуют и другие компоненты. Однако есть один преобладающий, господствующий, определяющий основные свойства данного продукта.

А попробуйте теперь ответить на вопрос, из чего сделан салат "оливье"? В этом блюде сочетаются примерно в равных пропорциях самые разные продукты — отдать какому-то из них "пальму первенства" было бы неправильным.

Очевидно реальностью является то, что и в экономике складываются определенные соотношения между рыночным и государственным регулированием, эти регуляторы могут иметь разный "координационный вес" в экономической жизни общества. Систему с наименьшим "координационным весом" государства обозначают как систему свободного рынка, с наибольшим — как централизованно-плановую, или командную, примерно со средним — как смешанную (рис. 3.1). И такая типизация, на наш взгляд, является совершенно оправданной, потому что она дает возможность увидеть существенные различия в экономическом устройстве различных обществ.

На рисунке показана степень тяготения названных экономических систем к полюсам, фиксирующим определенные крайности — только рыночное или только государственное регулирование.

Система смешанной экономики является в современных условиях доминирующей в мире. На среднем отрезке рис. 3.1 можно расположить, видимо, экономики практически всех развитых стран мира. Правда, конкретное местоположение, тяготение к тому или иному полюсу будет разным. Украинская экономика к началу 90-х годов имела явное тяготение к сильному государственному регулированию хозяйственной жизни общества, носившему масштабный и глубоко проникающий характер, рыночные элементы действовали на очень ограниченном пространстве.

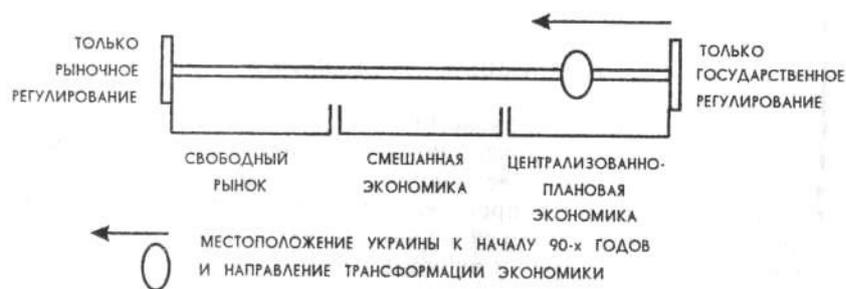


Рис. 3.1. Типы экономических систем

Экономическая система смешанного типа *сохраняет многие черты, присущие свободному рынку*: широкое распространение частной собственности на экономические ресурсы, свободная инициатива людей в организации экономических сил — свободное предпринимательство, стремление в экономической деятельности наилучшим образом реализовать личный интерес, функционирование рыночного координационного механизма.

Вместе с тем *появляются новые*, по сравнению с системой свободного рынка, свойства экономического сотрудничества людей. Они связаны, прежде всего, с изменениями в конкуренции и с новой экономической ролью государства.

Изменения в конкуренции

Реализация многих видов товаров и услуг осуществляется уже не в условиях свободной или совершенной конкуренции, а при ином состоянии конкурентной среды. Для большинства рынков характерной становится ограниченная или несовершенная конкуренция.

В новых условиях наблюдается стремление производителей сконцентрировать предложение товаров или осуществлять меры по проведению согласованной политики в области цен, определения рынков сбыта, что составляет угрозу равенству в отношениях "продавец — покупатель". Подобные устремления, кстати, были замечены давно. Еще А. Смит с неудовлетворением замечал "дурную привычку" частного капитала: "Капиталисты не могут встречаться, хотя бы это касалось только веселья и развлечений, без того, чтобы их знакомство заканчивалось неким заговором против всеобщего блага или каким-либо тайным соглашением о повышении цен".

Развитию тенденции ограничения конкуренции способствует и технический прогресс, появление новых технологий и товаров, требующих

масштабных комбинаций экономических ресурсов — металлургия, автомобилестроение, судостроение и другое. Формируются крупные экономические структуры, концентрирующие производство определенных товаров.

Концентрация значительной части предлагаемой продукции у ограниченного числа экономических субъектов дает возможность последним оказывать в той или иной степени влияние на цены, ограничиваются условия выбора у покупателей. Изменяются обстоятельства и порядок взаимодействия участников экономической жизни.

В результате в смешанной экономике рынкам со свободной конкуренцией остается незначительное место. К ним, например, может быть отнесена реализация некоторых видов сельскохозяйственной продукции, работа некоторых фондовых рынков, где предметом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облигации). Кое-кто из экономистов даже высказывается так: найти в современной экономике рынки со свободной конкуренцией не легче, чем воду в пустыне.

В смешанной экономической системе доминирует **несовершенная конкуренция**. Она может быть представлена одним из трех видов:

а) *монополистическая конкуренция* — независимые друг от друга продавцы предлагают схожие товары, т. е. они удовлетворяют в принципе одну и ту же потребность, стремясь придать им особые, отличные от других свойства (жевательная резинка с картинкой-вкладышем, газета для деловых женщин, шампунь с обильным пенообразованием и т. п.);

б) *олигополистическая конкуренция* — несколько крупных предприятий обеспечивают основное производство определенных товаров (обычно это производство автомобилей, стали, холодильников, видео- и аудиотехники, компьютеров и т.п.);

в) *чистая монополия* — товар предлагается единственным продавцом (водоснабжение в городах, почтовые услуги, вооружение, уникальный курорт и т. п.).

В этих условиях происходит корректировка работы рыночных механизмов, по сравнению с условиями свободной или совершенной конкуренции.

Новая роль государства

Существенные изменения претерпевает экономическая деятельность государства. Оно расширяет свои экономические функции, активно осуществляет регулирование экономических процессов.

Новая роль государства в экономике продиктована многими обстоятельствами. Выделим основные.

Во-первых, рынку нужна помощь, он нуждается в защите от действия сил, вызывающих ограничение или фактическое устранение конкуренции.

В то же время наличие определенного уровня конкуренции — необходимое условие нормальной работы рыночного механизма по распределению ресурсов, товаров, выявлению общественных предпочтений в тех или иных товарах. Проблема конкуренции — это проблема эффективности рыночной координации.

Во-вторых, расширение масштабов хозяйственной деятельности, развитие экономической кооперации, усиление взаимозависимости экономических структур способствовали формированию целостных экономических комплексов — национальных экономик. Достигалась такая степень взаимосвязанности, при которой состояние национальной экономики в целом существенно влияло на положение каждой ее частицы — предприятия, домашнего хозяйства. Обнаружилось, что в национальной экономике периодически возникают такие "болезни", как колебания деловой активности (объемов национального производства), колебания общего уровня цен (инфляция и дефляция), проблема отсутствия работы у определенной части людей, желающих и способных трудиться, проблема обеспеченности доходами определенных категорий населения и другие. Рынок оказался не в состоянии отрегулировать должным образом эти проблемы. Государственное регулирование выступило активным дополняющим элементом рыночного саморегулирования.

В современной экономике смешанного типа существуют предприятия, являющиеся собственностью государства, правительство проводит активную стабилизационную политику, используя налогово-бюджетную и денежную системы, осуществляя мероприятия по защите конкуренции, регулированию внешнеэкономических связей, выполняя определенные страховые и социальные программы.

Таким образом, смешанная экономика — это такая экономическая система, в которой регулирование экономических процессов осуществляется как рынком, так и государством, без решающего преобладания одного из них.

Рынок определяет большинство экономических решений во многих развитых странах мира, однако и государственная роль в распределении экономических ресурсов и товаров, в координации деятельности экономических субъектов — весьма существенна. Это система "партнерства" в регулировании экономических процессов — рынка и государства, а не доминирования одного над другим.

Практика показывает, что сочетание рыночных сил и участия государства способно сделать экономическую систему достаточно эффективной. И та же практика показывает, что не существует общего для всех стран рецепта эффективного "распределения обязанностей" между рынком и государством. Каждая страна должна найти свое оптимальное

сочетание. А сам поиск определяется не только экономическими обстоятельствами, но и факторами социального и политического порядка.

Экономическая система смешанного типа является характерной, доминирующей в современных условиях.

3.3

ЦЕНТРАЛИЗОВАННО-ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИКА

Признаки централизованно-плановой экономики

Переход к смешанной экономике был типичным ответом индустриальных стран на обнаружившиеся в начале XX века ограниченность и противоречивость саморегулирования чистого рынка. Другим вариантом ответа стала централизованно-плановая экономика. Столкновение с целым рядом проблем, прежде всего социальных, которые не находили должного разрешения в условиях чистого капитализма, усилило соблазн вообще отказаться от рыночного регулирования, заменив его сознательным регулированием со стороны общества в лице государства. Эта идея нашла последовательную реализацию в целом ряде "социалистических" стран в виде централизованно-плановой или командной системы. Схематически процесс поиска ответов на основные экономические вопросы в такой системе представлен на рис. 3.2.

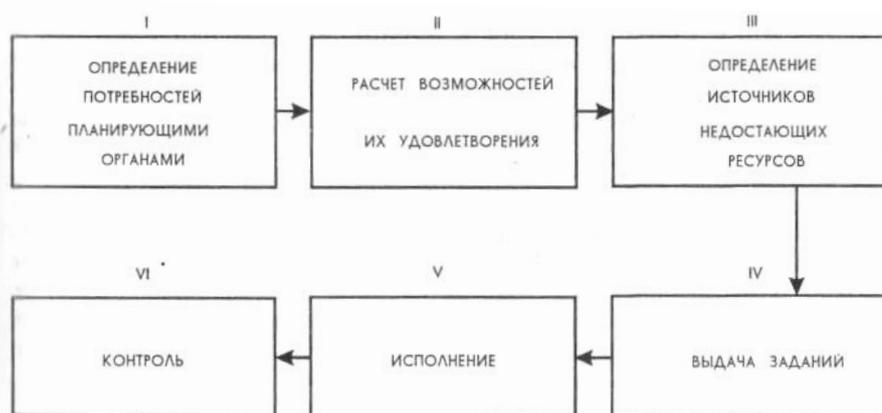


Рис. 3.2. Механизм централизованно-планового регулирования экономики

Основное действующее лицо в централизованно-плановой экономике — государство. Именно оно, а не потребитель через "голосование" своими деньгами за те или иные товары определяет, какие потребности . сегодня являются наиболее важными и подлежат первоочередному удовлетворению. На основании этих решений рассчитываются желаемые уровни производства и необходимые для этого ресурсы. Поскольку имеющихся ресурсов всегда недостаточно для удовлетворения всех обнаруженных потребностей, государственные органы должны или найти дополнительные ресурсы, или скорректировать подлежащие удовлетворению потребности.

Следующий этап государственного регулирования экономики предполагает выдачу заданий в виде директивного плана исполнителям (хозяйствующим субъектам). Этот план, как правило, включает в себя определение объемов и ассортимента производства, поставщиков и потребителей продукции, цен, способов распределения доходов и т. п. Система предполагает жесткий контроль со стороны государственных органов за направлениями и эффективностью использования ресурсов, распределением и присвоением доходов. Конечно, даже в централизованно-плановой экономике существуют элементы рыночных отношений, но мера их воздействия на направления и характер экономических процессов по сравнению с ролью государства весьма незначительна.

Централизованно-плановая экономика имеет принципиальные отличия от систем рыночного типа. Это обстоятельство делает весьма проблематичным переход к ней эволюционным путем.

Выделим *основные черты централизованно-плановой экономики*:

1. Жесткая централизация в распределении ресурсов и результатов деятельности. Если в условиях рынка ресурсы между различными сферами деятельности распределяются главным образом через рыночный механизм взаимоотношений потребителей и производителей, который образуют спрос, предложение, цена, то в командной системе эту роль берет на себя государство. Также происходит и с конечными товарами.

2. Абсолютизация государственной собственности. Для осуществления своих функций по регулированию экономики государство должно обладать реальной экономической властью. Поскольку в централизованно-плановой экономике это регулирование всеобщее, то и власть должна быть абсолютной. Как правило, юридически она приобретает форму безраздельного господства государственной собственности. Будучи в законодательном порядке собственником подавляющей части общественного богатства, государство имеет возможность реально распоряжаться им в соответствии с намеченными целями. Однако огосударствление проявляется и по отношению к

негосударственной собственности. С формально-юридической стороны колхозно-кооперативная собственность в нашей стране была коллективной. Но включившись в систему, где государство жестко регламентирует, какие культуры выращивать, в каком объеме, выступает практически единственным покупателем продукции и продавцом ресурсов, колхозы реально были теми же государственными предприятиями.

3. Существенные ограничения или даже недопущение частного предпринимательства. Инициативу в организации экономических сил берет на себя государство. В некоторых странах оно оставляет небольшой простор для частного предпринимательства, а кое-где и вообще фактически исключает такую форму хозяйственной деятельности. Выступая монопольным организатором экономических сил, государство стремится максимально вовлечь в производство все имеющиеся ресурсы, в том числе и трудовые, не останавливаясь и перед использованием мер принуждения.

Таким образом, **централизованно-плановая экономика — это экономическая система, в которой основные экономические решения принимаются государством, берущим на себя функции организатора экономической деятельности общества.**

Объективность оценки централизованно-плановой экономики как общественного явления требует анализа как ее положительных сторон, так и отрицательных.

Аргументы "за"

1. Путем концентрации усилий на отдельных направлениях экономической деятельности централизованно-плановая система может обеспечить достижение самых передовых позиций даже при общем отставании экономики от наиболее развитых стран. Достаточно привести примеры достижений Советского Союза в области космонавтики, ядерного вооружения и т. п.

2. Командная экономика в состоянии обеспечить экономическую и социальную стабильность. Применяемая система социальных гарантий формирует у человека уверенность и ощущение стабильности. У нормально работающего человека практически нет возможности разбогатеть в короткий срок, но нет и угрозы обнищать, провалиться "на дно" общества. Каждому гарантирована работа, пусть и не всегда высокая, по стабильная и обычно постоянно возрастающая заработная плата.

3. Централизованно-плановая экономика доказала свою жизнеспособность в критические периоды человеческой истории (война, ликвидация разрухи и т. п.). Государство, будучи практически единственным распорядителем ресурсов, в состоянии мобилизовать их в нужном направлении, сознательно ограничивая потребление в других сферах.

Аргументы "против"

1. Тоталитарная система исключает использование такого фактора развития человеческой цивилизации, как частная собственность на экономические ресурсы. Объявив всех граждан совместными собственниками, но не создав механизма реального их участия в реализации этого права, централизованно-плановая система отделяет юридического собственника от распоряжения объектом собственности. Реальным распорядителем становится государственный аппарат.

2. Командная система оставляет очень узкие рамки для свободной хозяйственной инициативы, исключает или существенно ограничивает свободное предпринимательство.

3. Утвердившиеся формы хозяйствования сдерживают повышение эффективности производства, поощряют затраты, а не экономию. Здесь обнаруживается такое явление: наращивание производственных возможностей высокими темпами при централизованно-плановой экономике происходит до тех пор, пока имеются возможности экстенсивного роста, мобилизации все новых и новых ресурсов. Потенциал же интенсивного роста этой системы оказывается весьма ограниченным.

4. Социальное иждивенчество. В централизованно-плановой экономике оплачивается в принципе любой хозяйственный результат, даже если он не способен удовлетворить потребности тех, кому предназначается.

Признание результата — дело не непосредственного потребителя, а государства. Производителя непосредственный потребитель не контролирует, здесь не развита конкуренция между предприятиями. Плохой результат будет оплачен хорошими результатами других предприятий. Государство полностью контролирует формирование доходов.

В целом нужно признать, что исторический опыт показал ограниченность централизованно-плановой экономической системы. Масштабное и глубокое вмешательство государства в экономику снижает ее эффективность, ограничивает экономические права людей, оставляет очень мало места для свободной инициативы.

В конце 80-х — начале 90-х годов большая группа бывших социалистических стран — тех, где существовала централизованно-плановая экономика, в том числе и Украина, приступила к решению крупномасштабной проблемы — рыночной трансформации экономики.

3.4

РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

В первой половине 90-х годов начались экономические реформы, направленные на принципиальное изменение экономического устройства общества, становление смешанной экономической системы.

Выделим наиболее важные направления рыночной трансформации экономики.

1. Становление частного сектора экономики. Свободное предпринимательство — одна из предпосылок существования рынка. Люди должны иметь возможность вести самостоятельную, в определенной степени независимую от государства, хозяйственную деятельность, создавать и развивать собственное дело. Поэтому создание условий для свободного предпринимательства, его развития выступает необходимым элементом реформ рыночной ориентации. В Украине в это время стали создаваться индивидуальные предприятия, разные хозяйственные общества, другие негосударственные формы экономической деятельности.

2. Реформирование государственного сектора экономики. Его доля в национальном производстве в начале 90-х годов составляла приблизительно 90 процентов. Понятно, что реформирование государственного сектора было определяющим для развития всей экономики. Трансформация этого сектора происходила по таким направлениям:

коммерциализация условий хозяйственной деятельности. В этом случае собственником производственного имущества оставалось государство, но условия его использования трудовыми коллективами становились достаточно свободными, рыночными;

передача государственного имущества в аренду трудовым коллективам. Собственник, т. е. государство, его представители, заключали арендный договор с организацией арендаторов, которая состояла из числа работников этого предприятия;

приватизация государственного имущества. Это наиболее радикальная мера, связанная с отчуждением государственной собственности в пользу частных лиц. В последующих главах мы рассмотрим этот процесс более подробно.

3. Формирование инфраструктуры рынка. Инфраструктура — это важнейший атрибут рынка. Ее институты по своему назначению должны способствовать лучшему хозяйственному общению производителя и потребителя продукции. К ним относятся брокерские фирмы, коммерческие банки, инвестиционные компании, биржи, торговые дома и т. п.

4. Либерализация экономики, внесение изменений в государственное регулирование. Движение к смешанной экономике требует от государства: *во-первых*, существенного уменьшения прямого государственного влияния на экономическую жизнь общества и, *во-вторых*, овладения новыми методами регулирования экономики.

Первая задача прежде всего предполагает: а) либерализацию цен, т.е. установление цен должно осуществляться на рыночной основе, а не государством; б) отказ от директивного планирования, планирование деятельности предприятий становится их внутренним делом; в) устранение специальной системы материально-технического обеспечения предприятий, они становятся самостоятельными в плане определения где, у кого, на каких условиях приобретать необходимые им ресурсы. Эти и некоторые другие подобные мероприятия были осуществлены в Украине в начале 90-х годов.

Второй и, как показывает практика Украины и других стран с переходной экономикой, более сложной задачей является овладение государством новыми подходами, методами и инструментами регулирования экономики. Роль государства в период рыночной трансформации экономики — это роль *конструктора реформ*, с одной стороны, и роль *управляющего ходом реформ*, с другой. Практика Украины и других стран показала, насколько сложно дается государству выполнение этих реформаторских ролей.

Конструирование или моделирование рыночных реформ предполагает определение направлений и продолжительности основных преобразований, методов и последовательности их осуществления. В этом плане уже можно говорить о двух моделях экономической трансформации: 1) **модель эволюционного типа** (прежде всего Китай); 2) **модель радикального типа** (Польша, Чехия, Украина, Россия и ряд других стран Европы). Первая модель предполагает постепенность рыночных преобразований, вторая ориентируется на интенсивность преобразований, их относительно непродолжительные сроки. Выбор модели зависит от совокупности факторов — политических, экономических, исторических, сложившихся в той или иной стране.

Для Украины использование радикального варианта во многом было предопределено теми условиями, в которых она оказалась к началу 90-х годов: массовый и острый дефицит товаров; жесточайшая несбалансированность между доходной и расходной частями государственного бюджета; отсутствие приемлемой денежной системы; дерегулирование внешнеэкономических связей; падение платежеспособности потребителей внутри страны; потеря управляемости в государственном секторе экономики; наличие других серьезных дестабилизирующих факторов. Следует признать, что возможности использования

эволюционной модели преобразований были упущены в период существования СССР. В момент приобретения Украиной статуса самостоятельного государства таких возможностей уже практически не было.

Краткие выводы

- 1.** В зависимости от соотношения роли рыночных начал и государства в регулировании экономики выделяют три типа экономических систем: свободный, или чистый, рынок; смешанную экономику; централизованно-плановую, или командную, экономику.
- 2.** Система свободного (чистого) рынка предполагает господство частной собственности, свободное предпринимательство, поведение экономических субъектов в соответствии со своими личными интересами, свободную конкуренцию и минимальное государственное влияние на экономику.
- 3.** Происшедшие в начале XX века изменения потребовали пересмотра роли государства, усиления его воздействия на экономические процессы. В большинстве стран оно взяло на себя функции по поддержанию конкуренции, решению ряда общенациональных проблем (инфляция, безработица), социальной защите. Сформировалась смешанная экономика, в которой государственное регулирование выступает активным дополняющим элементом рыночного саморегулирования.
- 4.** Практически полным отрицанием рынка стала централизованно-плановая экономика, утвердившаяся в ряде стран. Для нее характерно полное огосударствление экономики, базирующееся прежде всего на безраздельном господстве государственной собственности. Все важнейшие пропорции экономического развития регулируются государством. Обладая определенными положительными чертами, командная экономика в целом доказала свою экономическую неэффективность.
- 5.** Рыночная трансформация экономики — переход от централизованно-плановой системы к смешанной — включает в себя становление частного сектора экономики, реформирование государственного сектора, формирование рыночной инфраструктуры, внедрение новых подходов в макроэкономическое регулирование.

Основные термины и понятия

- Типы экономических систем
- Свободный, или чистый, рынок
- Признаки чистого рынка
- Смешанная экономика
- Несовершенная конкуренция
- Новая роль государства
- Централизованно-плановая экономика
- Основные черты командной экономики
- Рыночная трансформация экономики
- Основные направления рыночной трансформации

Глава

4

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА, ОБМЕН, ДЕНЬГИ

"Кем вы работаете?". Этот вопрос обычно интересует нас при знакомстве с новым человеком. Ответы получаем разнообразные: инженером, врачом, шахтером, учителем, служащим банка, вальцовщиком, агрономом, директором магазина и т. д. Перечень возможных ответов будет очень длинным. И уже по этому можно догадаться: люди *разделили* между собой выполнение необходимых для них в целом экономических работ. Нет сегодня человека, который бы одновременно выращивал хлеб, выплавлял сталь, осуществлял банковские операции, производил колбасу, занимался страхованием, учил экономике и т. п. Как нет сегодня и предприятия, которое бы производило все необходимое для обеспечения своих работников.

Разделив труд, отказавшись от примитивной возможности самообеспечения, общество организует регулярный *обмен* товарами и услугами. Ни одно домашнее хозяйство, ни одно предприятие не сможет сегодня нормально удовлетворять свои потребности, не получая товары и услуги от других. И одним из условий нашего экономического благополучия является наличие эффективной системы обмена.

С эффективностью обмена связано существование такого важного элемента нашей экономической жизни, как *деньги*. Товары обычно обменивают на деньги, а не непосредственно на другие товары. Деньги — великое достижение человеческого разума, их использование позволяет лучше и эффективнее организовать экономическое сотрудничество людей, осуществлять специализацию. Вместе с тем существуют обстоятельства, которые могут вызвать неустойчивость денег. Деньги способны коварно обмануть ожидания их владельцев.

В этой главе объясняется, как использование разделения труда, обмена и денег позволяет обществу лучше решать проблему экономии, повышать свои производственные возможности.

4.1

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Сущность и уровни разделения труда

Уже в первобытном обществе существовало разделение труда. Оно строилось с учетом физиологических особенностей, пола, возраста людей. Худой обычно был охотником — здесь требовались быстрота, ловкость. Полный — рыбаком, эта деятельность не противоречила его физиологическим данным и возможностям. Проявлялось и разделение работ по полу: женщина несла обязанности по дому, больше занималась детьми, мужчина посвящал свое время добыче пропитания, строительству. Разум и опыт подсказывали наиболее подходящий порядок распределения хозяйственных дел среди членов групп. Это распределение носило устойчивый характер, т. е. закреплялось на длительный период времени. Люди установили выгоду от такой организации хозяйственной жизни — достигалось лучшее обеспечение необходимыми жизненными благами, лучшее удовлетворение их потребностей.

Разделение труда — это выделение и устойчивое закрепление различных видов трудовой деятельности за отдельными людьми или их группами.

Сегодня разделение труда выступает как фундаментальная основа современной экономики. Если в Средневековье часовой мастер выполнял все необходимые части, этапы работы исключительно самостоятельно, то сегодня часы "Ситизен", "Ориент", "Луч", "Слава" или любые другие, которым вы отдали предпочтение, — результат деятельности многих предприятий. Не говоря уже о таких вещах, как автомобиль, видеомагнитофон, телевизор, стереосистема и т.д.

Можно выделить несколько **уровней разделения труда** (рис. 4.1):

1. Разделение труда на предприятиях. Это специализация работников предприятия на выполнении определенных функций.

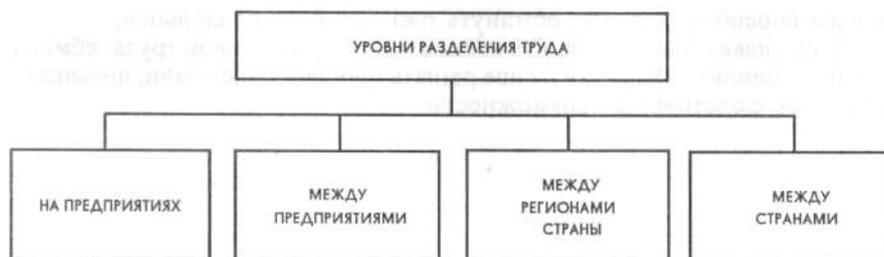


Рис. 4.1. Уровни разделения труда

Если укрупненно передать эти функции, то они сведутся к следующему: управление, ресурсное обеспечение, производство, сбыт. Внутри этих групп будет, естественно, еще своя специализация, причем очень разветвленная.

2. Разделение труда между предприятиями. Это специализация предприятий на выпуске определенных товаров или услуг. Упомянув какое-то предприятие, мы, как правило, указываем его производственную специализацию: "швейная фабрика", "трубный завод", "торговое предприятие", "комбайновый завод", "агрофирма" и т. п.

3. Разделение труда между регионами страны. Это специализация отдельных территориальных образований страны на выпуске определенных товаров или услуг. Обычно разделение труда между регионами связано с их территориальными особенностями, которые мы рассмотрим ниже.

4. Разделение труда между странами. Это специализация отдельных стран на производстве определенных товаров или услуг с целью их поставки на мировой рынок. Иначе говоря, изначально берется ориентация на иностранного потребителя, объемы производства определяются не только с учетом возможностей национального потребления, а главным образом с учетом емкости мировых рынков.

Факторы разделения труда

Какие же факторы лежат в основе разделения труда, какие обстоятельства определяют специализацию людей в выполнении тех или иных видов работ (рис. 4.2)?

1. Индивидуальные способности людей. Мы уже приводили примеры физиологических различий, вызывающих определенную степень приспособленности индивидуумов к выполнению различных работ. Можно еще вспомнить о возрастных и психологических возможностях. Пожилому человеку объективно трудно выполнять работу, предполагающую интенсивную физическую нагрузку: вы, как

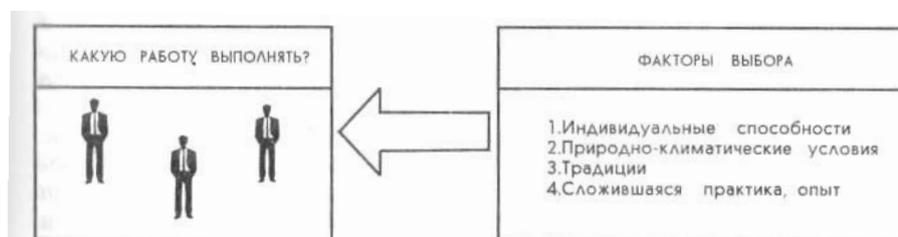


Рис. 4.2. Факторы разделения труда

правило, не увидите таких людей, например, в отрядах милиции специального назначения, среди пожарных и горноспасателей. В то же время проблемой молодых людей является недостаток опыта, поэтому среди менеджеров мы очень редко можем встретить человека в 20-летнем возрасте.

Психологи делят людей по их темпераменту на четыре типа: сангвиники, холерики, флегматики, меланхолики. Трудно ожидать большей предрасположенности к бухгалтерской работе у холерика, чем, скажем, у флегматика, а к работе в отделе по связям с общественностью или в отделе маркетинга — у меланхолика, чем у сангвиника, потому что для бухгалтерской работы важными качествами являются уравновешенность, вдумчивость, старательность, размеренность, а для работы, где требуется умение устанавливать контакты, — общительность, инициативность, доступность.

2. Природно-климатические условия. Это фактор разделения труда, связанный с проживанием и деятельностью людей на определенных территориях, отличающихся:

а) наличием тех или иных минеральных богатств. Например, концентрация в Днепропетровской области большого количества металлургических предприятий связана с наличием здесь больших запасов железной руды, марганца, каменного угля, т. е. в области имеются основные природные ресурсные компоненты металлургического производства, что и вызывает соответствующую специализацию;

б) климатическими условиями, что особо влияет на сельскохозяйственное производство. Климат Черниговской области, например, неблагоприятен для выращивания винограда, но здесь можно получать хорошие урожаи картофеля. В Крыму — наоборот. В Днепропетровской или Хмельницкой области нет благоприятных условий для выращивания лимонов и апельсинов, но можно с успехом выращивать зерновые культуры;

в) географическим местоположением, связью с речными и морскими системами. Географическое местоположение, например, Николаева способствовало тому, что в городе многие жители судостроители, в Одессе — много моряков и портовых работников, в Крыму значительная часть людей занята в сфере туризма, отдыха, санаторно-курортного лечения.

3. Традиции. Наверное, многим известна петриковская роспись. Замечательные произведения искусства создаются людьми, проживающими в Петриковском районе, что на Днепропетровщине. Трудно предположить, что природа этих мест обладает чудотворной силой созидания талантливых мастеров, или же, что им удастся найти какие-то особые, недоступные другим, компоненты для своих красок. Нет,

дело в другом — в традициях, когда поколения связываются преданностью одному делу, любовь и умение к которому передаются как некоторые наследственные признаки. Известны семейные профессиональные традиции — семейные династии — у артистов цирка, металлургов, шахтеров, банкиров. Видимо, должны восстановиться семейные традиции ведения фермерского хозяйства.

4. Сложившаяся практика, имеющийся опыт. Выбор вида хозяйственной деятельности, определенной специализации может быть продиктован сложившейся практикой, которая не базируется на каких-то особых природно-климатических условиях или на богатых запасах определенных минеральных ресурсов. Например, во многих регионах Украины существуют предприятия, специализирующиеся на производстве молочных продуктов, мясных изделий, хлебопродуктов и т. д. Свою специализацию они сохраняют, постоянно воспроизводят, исходя из сложившихся потребностей и хозяйственных взаимосвязей, используя при этом многолетний опыт работы в избранных хозяйственных сферах, приспособленность своего оборудования, зданий, сооружений к выпуску определенной продукции, соответствующую технологическую ориентацию, квалификацию и специальный опыт своих работников.

Значение и проблемы разделения труда

Разделение труда, специализация работников, предприятий, регионов, страны приносят экономические выгоды обществу. Суммарно эта выгода выражается в более высоком уровне производительности труда, т.е. увеличивается выход продукции за определенный период времени, а значит, общество получает возможность лучше удовлетворять свои экономические потребности.

Рост производительности труда достигается за счет лучшего использования экономических ресурсов. Во-первых, учитываются индивидуальные особенности, предрасположенность, преимущества людей в выполнении той или иной работы. Во-вторых, непрерывно посвящая себя определенному делу, экономические субъекты достигают большего умения, совершенства в его выполнении. В-третьих, учитываются географические, природно-климатические преимущества в производстве определенных товаров и услуг, что позволяет производить их с меньшими издержками и лучшего качества.

Вместе с неоспоримыми преимуществами специализация приносит обществу и проблемы. Очевидно, основная среди них — усиление зависимости положения экономического субъекта от деятельности других. Мы привыкли к такой зависимости, нередко о ней даже забываем. Но случаются в жизни каждого ситуации, которые заставляют ее остро ощущать: вы купили билет и пришли на автовокзал с желанием

уехать на выходные дни к родным, а диспетчер сообщает об отмене рейса; у вас в квартире прорвало водопроводный кран, а нерадивый слесарь ЖЭКа не особенно торопится прибыть для выполнения ремонтных работ; начали забастовку шахтеры, а в результате — большие проблемы у энергетиков и металлургов и т. д. Поэтому в этих условиях исключительно важное значение приобретает организация обмена, установление стабильных, надежных кооперационных связей.

4.2

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ФОРМЫ ОБМЕНА

Товарное производство и натуральное хозяйство

В результате разделения труда большинство людей сами не производят те товары и услуги, которые потребляют. Производители продукции очень редко являются ее потребителями. Производители ведут товарное производство.

Товарное производство — это такая форма экономической деятельности, когда производимый продукт предназначен для обмена, для удовлетворения потребностей "чужого", чаще неизвестного потребителя. Сам же продукт, предназначенный для обмена, называется *товаром*.

Вместе с тем к товарной форме производства человечество пришло далеко не сразу. Длительный период времени хозяйства вели замкнутую экономическую деятельность, не вступали в устойчивые контакты друг с другом, иногда лишь обменивались излишками продукции. Эти хозяйства были натуральными.

Натуральное хозяйство — это такая форма экономической деятельности, когда продукты труда предназначаются для удовлетворения внутрияхозяйственных потребностей производителя и из сферы производства непосредственно переходят в сферу потребления.

Натуральное хозяйство — это принцип самообеспеченности. Самообеспеченность снимает вопрос о внешней зависимости, т. е. о зависимости от других хозяйств. Натуральное хозяйство не является специализированной экономической структурой, оно не участвует в общественном разделении труда. Анализируя недостатки натурального хозяйства, можно одновременно продемонстрировать и неэффективность самообеспечения, являющегося альтернативой разделению труда и специализации.

Натуральное хозяйство способно удовлетворить весьма узкий круг потребностей. Его универсальность ограничена и, к тому же, является препятствием для совершенствования производимой продукции. Натуральное хозяйство консервативно: здесь осуществляются крайне

медленные технические, технологические, организационные изменения. В нем отсутствует "внешний контроль" качества производимой продукции, чем может быть, например, конкуренция.

Натуральное хозяйство — это нонсенс для современной экономики. Вместе с тем в современном экономическом лексиконе можно встретить выражение "натурализация производства" или "натурализация хозяйства". Эти понятия используются для характеристики одной из экономических проблем сегодняшнего дня.

Натурализация хозяйства (производства) — это экономическая деятельность, связанная с расширением самообеспеченности, с расширением ассортимента выпускаемой продукции, что порождается неустойчивостью хозяйственных связей, высоким уровнем инфляции, сокращением объемов национального производства. Натурализация может быть присуща как деятельности предприятий, так и деятельности домашних хозяйств. Ее проявление можно, например, наблюдать в 90-х годах, когда в условиях глубокого экономического кризиса возник огромный массовый интерес у жителей городов к получению земельных участков для огородничества, садоводства. Конечно, многим людям нравится посвящать свободное время этим занятиям. Однако в данном случае преобладала другая мотивация — люди искали способы уменьшения своей зависимости в продовольственном обеспечении. Многие промышленные предприятия в 80 — начале 90-х годов обзавелись фермами, откормочными комплексами, теплицами, стремясь помочь своим работникам лучше решать продовольственные проблемы.

Конечно, натурализация — это индикатор проблем, возникающих в экономическом сотрудничестве людей. Натурализация отрицательно влияет на общую эффективность экономики, она враг специализации, которая, как это доказано, является необходимым инструментом повышения производственных возможностей общества. Натурализация — это один из симптомов экономического нездоровья общества. Бороться следует, разумеется, не с самой натурализацией, а с причинами, ее вызывающими, — неустойчивостью хозяйственных связей, общим спадом производства, инфляцией.

Какие бы проблемы не возникали в современном обществе, они все же не в состоянии поколебать товарные основы ведения производства.

Формы обмена

Обмен в условиях товарного производства приобретает важное значение: а) выступает как условие существования разделения труда; б) обеспечивает кооперацию производства; в) дает возможность экономическим субъектам получать товары, необходимые для удовлетворения

их потребностей; г) устанавливает порядок взаимодействия производителей и потребителей; д) выявляет, какой ценностью обладает про- изведенный продукт, в какой мере он отвечает запросам потребителей. Обмен может осуществляться в двух формах: натуральной или денежной (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Товарное производство и формы обмена

Натуральный (бартерный) обмен — это такая форма обмена, при которой один товар непосредственно обменивается на другой.

Исторически первой формой обмена как раз и был натуральный обмен. Он имеет место и в современных условиях, в периоды экономической нестабильности его масштабы даже увеличиваются. Однако распространение натурального обмена в развитых странах мира очень невелико. Это связано с теми *недостатками*, которые присущи этой форме обмена.

1. Возникают сложности в достижении совпадения обменных желаний разных экономических субъектов. Представим такую ситуацию: работнику обувной фабрики выдали за его труд несколько пар туфель, деньги в этом обществе не применяются; чтобы удовлетворить свои жизненные потребности, он должен обменять эти туфли на продовольствие и другие необходимые товары. Но легко ли ему будет найти не просто тех, у кого есть необходимые ему продукты, но которые еще бы хотели обменять их именно на туфли? Очевидно, нет. Несколько проще будет с обменом массово потребляемых товаров, однако и здесь наличие проблем, существенных трудностей — довольно очевидно. И чем больше наименований предметов обмена, тем больше трудностей в совпадении обменных желаний.

2. Удлиняется время обмена. Это связано с тем, что в условиях

натурального обмена требуется больше времени на поиск контрагента, т.е. партнера в обменной операции. Нужно найти экономического субъекта с подходящими обменными желаниями. Следует заметить, что в экономике, также как и в других сферах жизнедеятельности людей, фактор времени играет очень большую роль.

3. Сдерживается развитие производства, расширение хозяйственных структур. Чем сложнее реализация товара, длиннее время, отводимое на ее осуществление, тем сдержаннее отношение к развитию, расширению производства. Кто станет увеличивать объемы производства, если еще не реализована ранее произведенная партия товара, если для нее еще ведутся поиски потребителя, контрагента?! При натуральном обмене все фазы экономического цикла — привлечение ресурсов, производство, сбыт — более растянуты, скорость оборота капитала меньше.

4. Увеличиваются затраты на реализацию, хранение товара. Это уже как следствие удлинения времени обмена, наличия больших сложностей и нахождения контрагента.

Эти недостатки, характерные для натурального обмена, обусловили поиск иной формы обмена, которая бы позволила сделать его более эффективным и, как следствие, — более устойчивой специализацию. Появление денежной формы обмена позволило преодолеть недостатки, свойственные бартерному обмену.

Денежный обмен — это такая форма обмена, при которой люди «начале обменивают товар на деньги, а потом уже с их помощью получают другой товар».

Деньги выступили в роли посредника, промежуточного звена в обменных операциях. Теперь, чтобы удовлетворить потребности в каких-то жизненных благах, нужно вначале свой товар обменять на деньги, а затем уже полученные деньги на желаемые блага. Внешне, вроде бы, обменные отношения усложнились. Однако это как раз тот случай, когда две сделки проще, чем одна.

Деньги выступили средством облегчения обмена, их применение стало мощным фактором ускорения экономического прогресса общества.

Нашу жизнь сегодня трудно представить без денег. Во всех странах мира деньги выступают одним из основополагающих элементов экономической организации общества.

4.3

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ДЕНЕГ**Сущность денег, их виды**

Деньги — это общепризнанное средство обмена товаров. Они облегчают обмен, делая его тем самым более эффективным. Деньгами может быть любой предмет, который признается всеми продавцами и покупателями как средство обмена.

Деньги — это общепризнанное в экономических отношениях средство обмена.

Здесь мы пока удовлетворимся этим кратким определением денег, а в последующих главах познакомимся и с другими их трактовками.

Деньги имеют интересную историю. В роли денег побывало довольно много различных предметов и материалов. Начинается же эта история с *товарных денег*. На ранних стадиях денежного обмена в роли денег чаще всего выступали такие необходимые всем товары, как соль, скот, зерно, мех, шкуры. Средством обмена у разных народов служили также порох, рыба, табак, раковины, акулы зубы и другие предметы. Несмотря на то что это были довольно неудобные деньги, они использовались в течение многих столетий.

Затем появляются деньги из драгоценных металлов. Нет достаточно точных сведений о том, кто первый начал их использовать. Существует утверждение о том, что китайцы пользовались золотыми кубиками еще в 2100 году до нашей эры. А самыми древними из всех известных монет называются золотые и серебряные кружочки, отлитые лидийца-ми примерно за 700 лет до нашей эры.

Историки полагают, что первые монеты — византийские и восточные — на территории Украины-Руси появились в VI веке. А в конце X века в Киевской Руси начали чеканить собственные монеты.

Деньги из драгоценных металлов имели неоспоримые преимущества перед другими видами денег. Они хорошо сохранялись, имели привлекательный вид, отличались компактностью, золото и серебро были редкими металлами, издавна пользовались большим почитанием у многих народов, им было присуще и такое свойство, как делимость.

Вместе с тем золотые и серебряные монеты, также как и их исторические предшественники в роли денег, не отличались высокой стабильностью, т.е. относительно устойчивой обменной или покупательной способностью. Например, успешные военные походы, доставка золотых и серебряных трофеев приводили к падению цены этих денег — на них можно было обменять уже меньше других товаров. Возить много золотых и серебряных денег являлось занятием далеко небезопасным.

В средневековой Европе начинают распространяться новые деньги — *бумажные*. В большинстве европейских стран эти деньги были введены в течение XVIII века. Родиной бумажных денег принято считать Китай. Сейчас те бумажные деньги, которыми мы пользуемся при расчетах, — это *законные платежные средства*. "Законные" означает, что государство силой своей власти, силой принятых юридических законов предписывает всем участникам экономической жизни принимать эти деньги в уплату за все товары и услуги. Гарантом всеобщности применения данного средства обмена выступает государство.

Следует отметить, что в течение довольно длительного периода бумажные деньги сохраняли связь с золотом и серебром. Бумажные деньги выступали как символы, как представители драгоценных металлов. На денежных знаках указывалась их золотая основа, т. е. то количество золота, которое этот знак заменяет, представляет. Это было иажным — подтвердить, что за листами бумаги стоит золото. Денежным знакам гарантировался обмен в банке на золото по первому требованию. Такая денежная система называлась *золотостандартной*. Однако во время Первой мировой войны свободный обмен денег на золото практически во всех странах был прекращен. Несколько позже, примерно через два десятилетия, это сделали США. А последняя точка была поставлена в 1971 г., когда США приняли решение отка-чаться от обязательства конвертировать доллары, предъявляемые иностранными финансовыми органами, в золото по фиксированной цене. Имеете с тем нельзя категорически утверждать, что интерес к построению денежной системы на основе золотого стандарта окончательно пропал. Среди современных экономистов есть сторонники возврата к золотому стандарту, они полагают, что его применение дисциплинирует экономическую политику государства, оберегает экономическую систему от неэффективных решений государства в области финансовой и кредитно-денежной политики. Критики золотого стандарта утверждают, что как раз его использование и является одной из причин нестабильности экономики. Время рассудит, чья позиция ближе к истине.

Наряду с наличными бумажными деньгами и монетами в современной экономике используются и так называемые *банковские деньги*. Это безналичные деньги. Банки являются учреждениями, которые помогают экономическим субъектам осуществлять взаиморасчеты за тиары. Деньги, которыми располагают предприятия, записываются на специальные счета этих предприятий в определенных коммерческих Липках. Оплата за приобретенный товар — это уменьшение суммы денег на счете у одного предприятия и увеличение на счете у другого. Суммы, записанные на счетах экономических субъектов, составляют

значительно большую часть в общей денежной массе (75-95 %), чем сумма наличных денег.

Технология банковских расчетов, их формы постоянно изменяются, совершенствуются. Активно используются достижения научно-технического прогресса. Во второй половине нынешнего столетия появились, например, *электронные деньги*: сначала, в 50-х годах, в виде банковских магнитных карточек, затем, в 70-х годах, в виде банковских карточек с памятью. С помощью этих карточек их владельцы могут осуществлять покупку товаров в определенных магазинах, оплачивать услуги, получать необходимые наличные деньги.

Банковские деньги имеют и свою собственную структуру. Существует несколько типов банковских счетов, например, расчетные счета¹, срочные вклады и др. В состав денежной массы могут также включаться банковские сертификаты, государственные облигации, векселя. Поэтому, чем больше мы будем углубляться в проблему денег, тем все больше сложностей будет возникать.

Вопрос о структуре денег неоднозначно трактуется экономистами да и практика различных стран указывает на некоторые отличия в подходах к определению денежной массы и разбивке ее на части — денежные агрегаты. Позднее, в главах по макроэкономике, мы еще вернемся к этой проблеме и рассмотрим ее более детально.

Функции денег

Вопрос о функциях денег — это вопрос о той роли, которую деньги выполняют в экономической системе. Известны такие функции денег:

1. Средство обращения товаров. Мы уже отмечали, что бартерный обмен не является характерным для современной экономики. Товары, как правило, обмениваются не непосредственно друг на друга, а через посредника — деньги. Это упрощает обмен, делает его более эффективным. Деньги — удобный предмет-посредник, который можно использовать в любых покупках. Шахтер, например, испытывал бы огромные неудобства, если бы с ним расплачивались за труд углем. Рабочие металлургического завода не хотели бы, чтобы за металл с ними расплачивались, например, экскаваторами или грузовыми вагонами. Люди, предприятия используют другой, намного лучший способ обмена — через деньги.

2. Мера ценности (стоимости) товара. Деньги выступают как общепринятая мера или единица учета ценности различных товаров. Намного удобнее сопоставлять ценности товаров, используя единое денежное выражение, чем выяснять, например, скольким холодильникам "Норд" или пылесосам "Ракета", или килограммам сосисок будет равняться один автомобиль "Таврия". Цену любого товара достаточно

выразить через деньги, и мы получим сравнительные представления, сравнительные характеристики ценности товаров и услуг.

3. Средство сохранения ценности или сбережения. Продав какой-то товар, например, трудовые услуги или вещи, мы сохраняем, при определенных условиях, их обменную ценность в полученных деньгах — деньги в любой момент могут быть использованы для покупки нового товара. Деньги, таким образом, аккумулируют, ноплощают в себе обменную ценность. Они являются наиболее *ликвидным* товаром, т. е. тем, который можно быстрее всего превратить в другой товар.

Вместе с тем деньги не являются абсолютно надежным средством сбережения обменной ценности, покупательной способности. Они имеют преимущества в ликвидности, по сравнению с сохранением богатства в форме недвижимости (жилище, гараж, дача) или ценных бумаг (акции, облигации), но они уступают в степени надежности.

Степень надежности денег как средства сбережения богатства зависит от устойчивости денег, стабильности их ценности. Далее мы рассмотрим эту проблему.

Из функций денег нередко выводится их сущность. Сущность денег состоит в том, что они делают в экономике, — полагают некоторые экономисты. Следовательно, можно определить **деньги как любой товар, который функционирует в качестве средства обращения, меры ценности и средства сохранения ценности.**

Ценность денег

Деньги важны не сами по себе. Они — средство приобретения необходимых нам для жизни и производства товаров и услуг.

Деньги имеют номинальную и реальную ценность. **Номинальная ценность** денег определяется величиной цифр, которые на них указаны. Их **реальная ценность** определяется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за денежную единицу.

Именно реальная ценность денег должна интересовать нас прежде всего. Вместе с тем реальная ценность денег может изменяться во времени, поэтому одно и то же номинальное значение денег будет иметь разное товарное покрытие, приносить разное количество товаров и услуг.

Реальная ценность денег находится под влиянием цен на товары и услуги. Когда повышается общий уровень цен, наступает **инфляция** — реальная ценность денег падает. Когда он снижается, наступает **дефляция** — реальная ценность денег растет. Наиболее характерной, к сожалению, является инфляционная направленность изменения цен.

Инфляция — это очень серьезная экономическая проблема. Украине пришлось в 90-х годах испытать глубокие инфляционные потрясения, в отдельные годы рост общего уровня цен измерялся тысячами процентов. Причины инфляции, формы, следствия, методы регулирования мы детально рассмотрим в главе 19.

Краткие выводы

1. Современную экономику характеризуют разделение труда, разветвленный обмен, применение денег. Использование этих факторов позволяет повысить экономические возможности общества.
2. Разделение труда — это выделение и устойчивое закрепление различных видов экономической деятельности за отдельными людьми или их группами. Разделение труда осуществляется на предприятиях, между предприятиями, между регионами страны, между странами. Его факторами являются: индивидуальные способности, природно-климатические условия, традиции, сложившаяся практика, опыт.
3. Современное производство носит товарный характер — его продукт предназначается для обмена. Товарное производство вытеснило натуральное, самообеспечивающееся хозяйство. Вместе с тем современная экономика в отдельные периоды может сталкиваться с проблемой натурализации хозяйственной деятельности.
4. Обмен в современных условиях осуществляется преимущественно в денежной форме, которая имеет неоспоримые преимущества над натуральной (бартерной). Деньги — это общепризнанное в экономических отношениях средство обмена товаров. Исторически деньги были представлены как товарные деньги, деньги из драгоценных металлов, бумажные и банковские деньги.
5. Деньги выступают в роли средства обращения товаров, меры ценности товаров, средства сохранения ценности или сбережения. Насколько успешно выполняют деньги свои функции во многом зависит от их ценности. Реальная ценность денег определяется количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за денежную единицу. Она зависит от цен на товары и услуги. Инфляция — это повышение общего уровня цен, дефляция — его снижение.

Основные термины и понятия

- Разделение труда
- Уровни разделения труда
- Факторы разделения труда
- Товарное производство
- Натуральное хозяйство
- Натурализация экономической деятельности
- Денежный обмен
- Натуральный (бартерный) обмен
- Деньги
- Виды денег
- Функции денег
- Номинальная ценность денег
- Реальная ценность денег
- Инфляция
- Дефляция

СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ

Жизненные блага, в которых мы испытываем потребности, ограничены. Также обстоит дело и с экономическими ресурсами, необходимыми для производства этих благ. Мы уже отмечали, что в каждом обществе устанавливается определенный *порядок распределения* экономических ресурсов и конечных товаров. В современной экономике эту функцию выполняют рынок и государство, разделив определенным образом между собой соответствующие обязанности.

Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления каких-то *правил контроля* за ними. Конечные товары и экономические ресурсы, если они ограничены, не могут быть равнодоступными для распоряжения, применения абсолютно для всех членов общества. Если бы это было так, то в обществе воцарился бы хаос. Представьте себе: вы приобрели или построили дом; если бы в обществе отсутствовали правила контроля за жизненными благами, то, в принципе, это означало бы, что в ваш дом постоянно могли приходиться — отдохнуть, обогреться, поспать, посмотреть телевизор — едва ли не все желающие. Понравился бы вам такой порядок, удовлетворил бы вас такой "демократический" способ пользования жизненным благом? Очевидно, что нет. Значит, общество должно обязательно решить, какими нормами будет защищаться право контроля определенных участников экономической жизни за полученными в результате рыночного или государственного распределения конечными товарами и экономическими ресурсами. Это является одним из условий эффективного их использования, воспроизводства.

Для решения этой проблемы в современном обществе используются нормы собственности. В этой главе мы хотим показать, что представляет собой собственность, какие существуют формы собственности, какова ее роль в экономической жизни общества, как регулируются права частной собственности, какие тенденции развития собственности наблюдаются в Украине.

5.1

ПОНЯТИЕ СОБСТВЕННОСТИ, ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ**Сущность собственности**

Потребности, как известно, вызывают к жизни производство (существует и обратная связь). Производство использует ресурсы и создает продукт. Использование ресурсов и жизненных благ предполагает поглощение их полезного эффекта. Использование полезного эффекта может иметь две формы:

1. Свободное использование. В этом случае речь идет об употреблении неограниченных, доступных и достаточных для всех ресурсов и жизненных благ: поглощении кислорода, энергии солнца, силы ветра, запаха цветов, красоты архитектурных форм... Эти и некоторые другие блага не нужно распределять среди членов общества, их хватает для всех. Следовательно, нет и необходимости закреплять права контроля над ними, определять приоритеты для отдельных людей или их групп, нет и специальных ограничений по доступности к ним.

2. Ограниченное использование. В большинстве своем экономические ресурсы, материальные жизненные блага ограничены, редкостны. Кто должен получать предпочтение, особые права на их употребление? Нужно каким-то образом регламентировать возможности людей в извлечении выгоды из лимитированных ресурсов и благ.

Собственность — это закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за определенными субъектами.

Право контроля — это право пользования и распоряжения объектом.

Собственность делает процесс извлечения выгоды несвободным, она устанавливает ресурсам, жизненным благам, деньгам их владельцев — "повелителей". Именно владелец, собственник наделяется правом распоряжаться, определять порядок, время и характер использования объекта собственности. Другим людям доступность к этому объекту может открыть только собственник. Поэтому собственность — это всегда отчуждение какого-то предмета от других людей, не относящихся к его владельцам.

Собственность разделяет людей, но это необходимое условие для того, чтобы в обществе не было хаоса, чтобы существовал какой-то порядок, координация. Конечно можно спорить о том, каким должен быть этот порядок, какие следует использовать принципы и формы собственности, но само существование собственности является абсолютно неизбежным и полезным для эффективности экономической жизни общества.

Закрепление права контроля ресурсов и жизненных благ за определенными субъектами может осуществляться разными *способами*. Не все они заслуживают морального одобрения, соответствуют нормам цивилизованного общества. Определим возможные способы закрепления таких прав:

1. Силой. Это может быть военная сила, с помощью которой захватываются определенные территории и устанавливается контроль над имеющимися минеральными ресурсами, землей, транспортными сообщениями, капиталом и другими объектами. И, к большому сожалению, даже в современных условиях человечество не нашло надежных способов предотвращения подобных акций. Свидетельством тому являются войны, вооруженные конфликты, которые ведутся и сейчас в некоторых частях мира.

Это могут быть и другие, не менее недостойные, приемы овладения какими-то предметами, как физическое насилие, грабеж, воровство, применяемое по отношению к семьям или отдельным людям, когда их неправомерно принуждают расстаться с объектами владения.

2. Достигнутым согласием. Это своего рода договор — гласный или негласный. Люди, исходя из своих представлений об экономическом сотрудничестве, соглашаются признать особые права кого-то из них на определенные объекты. Не существует никаких гарантий соблюдения этого договора, кроме принятых моральных, этических норм взаимоотношений. Все держится, как говорится, на честном слове. В старину люди таким образом распределяли места рыбной ловли, охоты, выпаса скота и т. д. Такие согласия могли существовать в виде традиций, они могли поддерживаться через религию.

В целом же нетрудно представить их шаткость, недостаточную прочность, существование многих потенциальных причин, ведущих к нарушению согласия.

3. Юридическими нормами. Это типичный современный способ закрепления права контроля ресурсов и жизненных благ за определенными субъектами. Общество формирует государство, государственные органы принимают законы — обязательные правила, нормы поведения для всех, и осуществляют контроль за их соблюдением. В этих законах отражается и проблема собственности. В частности, в Украине действует специальный Закон о собственности. Кроме того, и это подчеркивает значимость проблемы, в Конституции страны — основном законе общества — обязательно находит свое отражение вопрос о собственности. Государство тем самым защищает особые права лиц на контроль определенных объектов.

Учитывая то обстоятельство, что юридические нормы стали основным, абсолютно доминирующим способом закрепления права контроля над экономическими ресурсами и жизненными благами, понятие соб-

ственности все более суживается, отождествляется с одним способом закрепления права контроля — юридическим.

Следует отметить, что в бытовом или широкоупотребляемом значении собственность понимается как вещь, право контроля над которой принадлежит определенному лицу (лицам). Поэтому мы можем слышать выражения вроде: "магазин стал собственностью трудового коллектива", "земля остается собственностью государства", "драматический театр является собственностью нашего города", "этот дом является моей собственностью".

Значение собственности в экономической жизни

Фактор собственности играет заметную роль в экономической деятельности людей, в организации их сотрудничества.

Во-первых, собственность упорядочивает экономическое взаимодействие в обществе, является важным элементом экономической организации. В начале этой главы, на примере с домом, мы показывали, какой бы хаос мог воцариться в обществе при отсутствии собственности. В обществе должен существовать не только определенный порядок распределения и обмена ресурсов и жизненных благ, но и порядок контроля со стороны экономических субъектов за этими ценностями. Собственность устанавливает правомочия на ресурсы, конечные товары, доходы.

Во-вторых, собственность создает, при определенных условиях, конкретную заинтересованность в эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов. Все вокруг не может быть общим, права каждого на все объекты не могут быть равными хотя бы потому, что в таких условиях нивелируется, растворяются экономический интерес и ответственность за эффективное использование ресурсов и жизненных благ. Собственность выделяет конкретный экономический интерес, позволяет персонифицировать ответственность за конкретные экономические объекты. Вместе с тем сама по себе она не гарантирует эффективное их использование. Последнее зависит не только от того, есть ли собственники или нет, какая это собственность — частная или государственная, но еще и от того, *какой собственник*, насколько способен он эффективно распоряжаться, управлять объектом собственности — сам или через менеджеров. Поэтому мы можем видеть ухоженные и неухоженные частные дома, грязные, с внешними дефектами, неотрегулированными двигателями и отлично эксплуатируемые частные автомобили, эффективные и неэффективные частные предприятия, запущенные и радующие красотой

и порядком парки, находящиеся в государственной собственности, и т. д. Но собственность — одна из предпосылок эффективности.

В-третьих, собственность устанавливает, кому отдаются права определять направление и характер использования предмета, в чьих интересах это должно происходить. Вы хорошо понимаете, кто решает, как будут использоваться телевизор, видеосистема, магнитофон, холодильник и другие вещи, находящиеся в вашем доме. Нетрудно определить, кто решает, как использовать капитал предприятия, площади частного магазина, автомобиль скорой помощи, линию метрополитена и т. д. Ответ будет один — собственник, или лица, которым он поручит решать эти вопросы.

Использование объекта собственности не в интересах его владельца — нонсенс. Что, впрочем, совершенно не означает, что такого не может быть вообще. Если водитель государственного автобуса делает "левые" рейсы, если государственный капитал сдается частным лицам в аренду за неоправданно низкую арендную плату, — реализуется ли здесь интерес собственника? Очевидно, что нет. В этом случае можно говорить о том, что несовершенен, неналажен должным образом сам механизм осуществления собственником своих полномочий, выполнения контрольных функций.

В-четвертых, частная собственность выступает одним из условий свободного предпринимательства. Люди по своей инициативе, на свой страх и риск возьмутся за организацию предприятий только тогда, когда будут располагать от государства определенными гарантиями. Одна из таких гарантий — частная собственность на капитал, произведенный продукт, предпринимательский доход и ее государственная защита.

Собственность создает и экономическую защищенность человека, семьи, предприятия. Люди знают: этими объектами я и моя семья всегда можем располагать. Они отделены от других, и наше право на них закреплено. Это то богатство, которым мы располагаем. Мы хотели бы добиваться больших экономических успехов, чтобы оно возрастало. Мы заинтересованы в этом и в большинстве случаев стремимся к этому. Собственность становится для нас стимулом.

5.2

**ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ
И ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ****Формы собственности**

Несмотря на то что, в частности в отечественной практике, о собственности принято много говорить и писать, остается еще немало вопросов, в которых не достигнута достаточно высокая степень согласия. Один из таких вопросов — трактовка форм собственности.

Вопрос о формах собственности — это вопрос о собственниках, о владельцах, которые имеют в современном обществе юридически защищенные права контроля за определенными объектами. В основу определения формы собственности положен тип владельца. Как правило, в мировой практике выделяют две формы собственности, которые имеют разновидности (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Формы собственности

Частная собственность. Это закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за отдельными людьми или их группами. Частная собственность предполагает определенное отторжение от других лиц, не относящихся к числу владельцев, права контроля за определенными объектами — капиталом, землей, доходом, конечными товарами и т. д. Все они теперь становятся персонифицированными и имеют конкретных владельцев.

Использование частной собственности является одним из базовых элементов смешанной экономической системы. Значительная часть капитала находится в частном владении. Частная собственность на капитал, произведенные товары, полученные доходы является важным условием поддержки системы свободного предпринимательства.

Частная собственность имеет *разновидности*:

а) *индивидуальная или семейная собственность* — право непосредственного контроля объекта собственности находится у одного человека или семьи. На этой форме собственности могут, например, строиться фермерские хозяйства, небольшие магазины, мастерские, кафе. Ее еще можно назвать необъединенной частной собственностью;

б) *паевая неакционерная собственность* — объединенная частная собственность, где право непосредственного контроля объекта принадлежит группе субъектов, которые договариваются о способе управления им. Эти субъекты называются совладельцами, или пайщиками — каждому из них причитается определенная доля (пай) объекта собственности. Обычно величина этого пая устанавливается в денежном выражении. На этой форме собственности строится множество современных предприятий, так как она имеет финансовые и некоторые другие преимущества (см. подробнее главу 12);

в) *акционерная собственность* является также паевой собственностью. Однако имеет важные отличия, поэтому ее можно рассматривать отдельно от паевой. Акционер — это тот, кто внес определенный пай в капитал предприятия и взамен получил титул собственности: ценную бумагу — акцию. Акционерная; собственность никогда, если предприятие действует, не может быть физически разделена, избавление или приобретение части собственности может происходить только путем отчуждения соответствующих акций. О том, как устроено акционерное общество, мы также расскажем в главе 12;

г) *собственность общественных организаций* — это собственность групп людей, объединенных в какие-то общественные организации: политические партии, профессиональные союзы, союзы воинов-интернационалистов и т. д. Это неперсонифицированная частная собственность, т. е. здесь не устанавливаются индивидуальные доли в объекте собственности, которые могли бы принадлежать членам этих организаций. Например, если авторы этого пособия являются членами отраслевого профсоюза работников образования, которому принадлежит санаторий или пансионат на Черноморском побережье, то это отнюдь не означает, что каждый из нас может претендовать на свою долю в этом обольстительном объекте. Объект подобной формы собственности не делится на индивидуальные доли.

Государственная собственность. Это закрепление права контроля объектов за государством. В любой стране существует большой массив

объектов, которые непосредственно контролируются государством, находятся в государственной собственности. Существуют государственные предприятия и учреждения, значительная часть земли находится в государственной собственности, государство контролирует минеральные и водные ресурсы, дороги, трубопроводы, системы связи и многое другое. Контроль за этими объектами должен обеспечивать реализацию интересов всего общества, производство ряда "общественных" товаров и услуг, реализацию макроэкономической стабилизационной политики и т. д. Вместе с тем, как показывает опыт, управление объектами государственной собственности, выявление и реализация общественных предпочтений оказывается на практике довольно сложным делом.

Любое государство имеет определенную форму административно-территориального устройства. В каждом административном регионе (область, земля, штат и т. п.) должны быть свои органы государственного управления. Для эффективного выполнения своих функций они должны обладать правом собственности на ряд объектов.

Государственная собственность в Украине делится на:

а) *общегосударственную собственность* — основные распорядительные и управленческие функции над объектами собственности возлагаются на общегосударственные институты. Это крупные предприятия, системы энергообеспечения и связи, трубопроводы, автомобильные и железнодорожные магистрали, структуры Национального банка, военное производство, национальные заповедники, банкнотная фабрика и т. д.;

б) *коммунальную собственность* — распорядительные и правленческие функции по отношению к объектам этой собственности ринадлежат местным органам власти. К таким объектам обычно тносятся многие учебные и медицинские учреждения, спортивные и ультурные сооружения, театры, предприятия торговли, бытового и коммунального обслуживания, небольшие другие предприятия и т. д.

Разновидности государственной собственности могут называться по-разному. Например, в странах, где принято федеративное государственное устройство, общегосударственная собственность обычно называется федеральной собственностью. Другие уровни государственной собственности могут иметь такие названия, как собственность штатов, муниципальная, местная и др.

Государственная и частная собственности могут соединяться, определенным образом комбинироваться. Это может происходить через паевую (акционерную) форму, когда владельцами долей в объекте собственности становятся частные лица и государство.

В экономической и юридической литературе можно встретить и другие способы классификации форм собственности. В частности,

довольно известным является вариант, который предполагает выделение частной, коллективной и государственной форм собственности. На наш взгляд, все, что включается в этом случае в коллективную собственность, является ничем иным, как разновидностями частной собственности, выступающей здесь как объединенная частная собственность.

Тенденции развития форм собственности

В 90-х годах в постсоциалистических странах произошли существенные изменения в соотношении форм собственности. Они были вызваны масштабной приватизацией, которая рассматривалась как один из основных элементов рыночной трансформации экономики.

Приватизация — это отчуждение государственной собственности в пользу частных субъектов (домашних хозяйств, предприятий и других). В Украине объектами массовой приватизации стали: 1) имущество государственных предприятий; 2) государственный жилищный фонд; 3) государственный земельный фонд. Отчуждение государственной собственности предполагает возможности как продажи объектов собственности, так и их бесплатной передачи новым владельцам.

Приватизация *предприятий* как экономическое явление присуще не только странам с переходными экономическими системами (как, например, для Украины), но и для стран с развитыми системами смешанного типа (так, широко известны довольно масштабные приватизационные мероприятия, проведенные в 80 — 90-х годах в Англии, ФРГ и некоторых других странах). Вместе с тем способы, масштабы, цели приватизации в этих группах стран существенно отличаются.

В Украине значительное место заняла бесплатная приватизация предприятий. Она осуществилась путем выделения приватизируемого имущества, предоставления права каждому гражданину Украины получить приватизационный имущественный сертификат с равной для всех номинальной стоимостью и обменять его на акции (паи, доли) приватизируемых предприятий. Способом приватизации практически всех *средних и крупных предприятий* стало их преобразование в акционерные общества и последующая продажа акций (на аукционе в обмен на имущественные сертификаты, за деньги, под инвестиционные обязательства и на других условиях).

Небольшие производственные объекты (магазины, кафе, мастерские и другие) приватизировались одним из следующих способов: 1) выкуп трудовым коллективом; 2) продажа на аукционе; 3) конкурсная продажа.

Если в странах с развитыми рыночными системами приватизация имеет ограниченные масштабы, предполагает использование рыночных

(денежных) способов отчуждения, направлена прежде всего на оздоровление государственных финансов, сокращение расходов государственного бюджета на содержание неэффективных государственных предприятий, увеличение доходной части за счет продажи капитала и больших налоговых поступлений от "излечившихся" в частных руках предприятий, то в странах с переходной экономикой приватизация имеет другие параметры. Здесь *целями приватизации* выступают: ускорение развития свободного предпринимательства, расширение частного сектора в экономике и повышение в последующем эффективности использования производственного имущества за счет включения свободной экономической инициативы, инициативы, высокого личного интереса новых владельцев к эффективному использованию принадлежащих им экономических ресурсов.

5.3

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Права собственника: потенциальные и реальные

Владелец контролирует объект собственности. Его прерогатива — определять направление и характер использования объекта, распоряжаться им (продавать, дарить, завещать и др.).

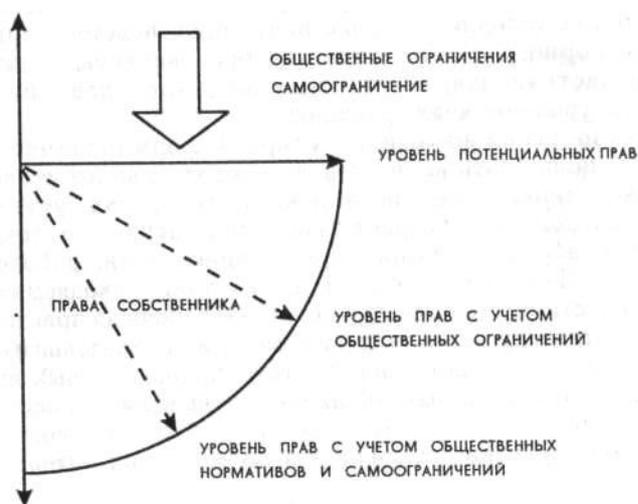


Рис. 5.2. Регулирование прав частной собственности

Вместе с тем возможности, права владельца всегда определенным образом ограничиваются. На рис. 5. 2 весь сектор (стрелка в горизонтальном положении) — это потенциальные права владельца. "Реальное положение вещей складывается таким образом, что в горизонтальном положении стрелка никогда не находится: с одной стороны, общество, используя государство, всегда ограничивает права собственника, а с другой — нередко сам собственник сознательно ограничивает, уменьшает сектор своих прав на объект. Рассмотрим, в чем состоят цели и суть этих ограничений.

Общественные ограничения

Общество формирует права частной собственности. В результате они всегда меньше тех потенциальных возможностей, которые могли бы быть у частных владельцев. Этого требует совместный или общественный характер экономической деятельности, да и в целом жизни людей. Там, где есть сотрудничество, взаимодействие людей, там не может не быть ограничений, общественных нормативов поведения. Нормально ли будет, если кто-то в своей квартире устроит деревообрабатывающую мастерскую, или же, если поклонник тяжелого рока будет по ночам на балконе или лоджии прослушивать записи на полную мощность аппаратуры? Это недопустимо, — скажет нормальный человек, и будет, конечно же, прав. Также недопустимо сбрасывать грязные стоки производства в реку Днепр и другие водоемы, печь пирожки в антисанитарных условиях, осуществлять производство наркотиков и заниматься порнографией, вести недобросовестную конкуренцию, открывать частную школу, не имея для преподавания людей с достаточным уровнем квалификации.

Государство через налоги регулирует формирование доходов, запрещает использовать капитал для некоторых видов деятельности, осуществляет лицензирование в некоторых сферах, устанавливает порядок наследования, разрабатывает нормативы по технической безопасности работ и экологии, порядок привлечения рабочей силы и многое другое. Даже земля, здания, жилые дома, находящиеся в частной собственности, могут быть, как показывает мировая практика, законным образом отторгнуты, с выплатой компенсации владельцам, в случае необходимости строительства дороги, трубопровода, новых зданий или сооружений. Поэтому частная собственность не является неприступной крепостью, но ее оберегают, поддерживают и создают условия для нормального взаимодействия различных экономических интересов.

Самоограничение прав

Собственник может сам добровольно, без всякого принуждения извне, ограничить свои права на объект собственности. Чем может быть вызвано такое странное, на первый взгляд, поведение собственника, в каких формах оно может осуществляться?

Во-первых, владелец может сдать объект в пользование другому лицу — предприятию или отдельному человеку. Например, могут быть сданы в аренду помещения, оборудование, земля, транспортные средства. Многие люди, имеющие землю в садоводческом или дачном товариществе, под индивидуальными жилищными постройками, получили ее от государства в неограниченное по времени пользование. Передавая объект в пользование, аренду, владелец, тем самым, отдает и часть своих прав на него. Собственник и пользователь, как правило, заключают между собой соответствующий договор, в котором могут оговариваться и направления использования объекта, однако очевидно, что собственник добровольно лишает себя ряда прав. Мотивы его поведения могут быть разными: если речь идет, к примеру, о передаче государством земли под жилищное строительство, то собственник здесь не преследует цель получения прямой экономической выгоды в виде дохода; если передается в аренду капитал, то это должно приносить собственнику доход в виде арендной платы. Конечно среди подобных операций преобладают те, которые мотивированы экономическими интересами владельца.

Во-вторых, собственник может передать, делегировать часть своих полномочий менеджерам — наемному управленческому персоналу. Менеджеры помогут более эффективно использовать производственный и денежный капитал собственника. Они могут получить довольно большую власть над объектом собственности, и в этом случае владелец будет уже контролировать не столько сам объект собственности, сколько деятельность менеджеров по эффективному управлению этим объектом. Эффективность требует профессионализма, в том числе, и может быть прежде всего в области управления. Теряя во власти на объект, собственник выигрывает в эффективности, получает большую экономическую выгоду.

Аналогичные рассуждения применимы и к еще одной форме передачи собственником своих полномочий — к доверительным (трастовым) операциям. Такие операции предполагают доверительное управление объектом собственности (акциями, капиталом, недвижимостью, другими финансовыми активами). Обычно этими операциями занимаются специализированные организации. Условия трастовой операции могут предполагать разную степень "самоотказа" от права собственности, разные мотивы могут лежать в основе таких решений владельцев. Однако цели их действий обычно совпадают — стремление получить большую

экономическую выгоду по сравнению с условиями "самоуправления" объектом собственности. В то же время доверительная операция сама по себе не обеспечивает автоматического достижения этой цели. Она — шанс, но не гарантия.

В-третьих, владелец может объединить свой объект собственности с объектами других лиц. Например, люди могут, объединив усилия, ресурсы, деньги, создать предприятие в форме хозяйственного товарищества. Каждый его участник, конечно же, лишится большей или меньшей части своих прав на объект собственности — он теперь будет отдан под некое общее управление. И здесь действия людей связаны с поиском большей экономической выгоды, со стремлением расширить свои доходы. Теряя права, они надеются на экономическую компенсацию в виде больших доходов.

Краткие выводы

1. Присвоение ресурсов и жизненных благ может быть вольным или ограниченным. Последнее является наиболее характерным. Собственность представляет собой закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за определенными субъектами. Право контроля — это право пользования и распоряжения объектом. Закрепление права собственности может осуществляться на основе силы, достигнутого согласия, юридических норм. Последнее является типичным современным явлением.
2. Формами собственности являются — частная и государственная. Частная собственность имеет такие разновидности: индивидуальная, паевая, акционерная, собственность общественных организаций. Разновидности государственной собственности: общегосударственная и коммунальная.
3. Собственность упорядочивает экономическое взаимодействие, является важным элементом его организации; создает, при определенных условиях, конкретную заинтересованность в эффективном использовании ограниченных ресурсов и жизненных благ; устанавливает тех, кому надлежит определять направление и характер использования объекта.
4. Общество формирует права частной собственности. Реальные права всегда меньше потенциальных, так как с помощью государства общество устанавливает определенные экономические, социальные, экологические и другие нормативы использования объекта собственности.

5. В то же время сам собственник нередко ограничивает свои права. Он может сдавать объект в пользование, аренду другим лицам, делегировать права менеджерам, сдавать объект в доверительное управление. Он ищет наиболее экономически выгодные для него формы организации использования объекта собственности.

6. Приватизация — это отчуждение путем продажи или безвозмездной передачи государственной собственности в пользующихся лиц. Цели приватизации в разных странах могут отличаться. Украина стремится с помощью приватизации ускорить процесс формирования полноценного частного сектора экономики, вовлечь факторы свободной инициативы и личной заинтересованности в более эффективное использование капитала.

Основные термины и понятия

- Свободное присвоение
- Ограниченное присвоение
- Собственность
- Формы собственности
- Разновидности частной собственности
- Разновидности государственной собственности
- Значение собственности
- Потенциальные и реальные права частной собственности
- Общественное регулирование прав частной собственности
- Самоограничение прав собственности
- Приватизация

Раздел

II

СИСТЕМА

РЫНКА

Глава

6

СПРОС

Легко заметить, что не только различные товары имеют отличающиеся цены, но и одни и те же товары в разное время могут оцениваться по-разному. Людей всегда заботила проблема пропорций обмена одного товара на другой. Она была и в центре внимания экономической науки. Решающие результаты в теории цен были достигнуты в XIX веке. Сначала выделились два принципиально различных подхода: *трудовая теория стоимости*, утверждавшая, что товары обмениваются по стоимости, которая определяется затратами общественно необходимого труда на их производство (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс), и *теория предельной полезности*, рассматривавшая цену как результат столкновения на рынке различных субъективных оценок полезности определенного товара со стороны покупателей и продавцов (Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер). Последующие исследования (А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, Дж. Хикс и др.) позволили выделить рациональные моменты из этих теорий и создать современную теорию ценности, объяснить процесс координации спроса и предложения.

Эта и две последующие главы посвящены изложению современных подходов к механизму взаимодействия продавцов и покупателей, рыночного порядка достижения удовлетворяющих обе стороны цен. Поскольку каждый из участников обмена руководствуется своими собственными интересами, то целесообразно рассмотреть рынок отдельно со стороны покупателя, со стороны продавца, а затем их координацию.

6.1

ПОТРЕБНОСТИ И СПРОС

Общая ценность блага

Главная цель появления покупателя на рынке — приобретение такого блага, которое было бы способно удовлетворять его потребности. При этом он руководствуется принципом максимизации полезности.

Из второй главы нам известно, что каждая новая порция приобретаемого блага в представлении покупателя будет иметь меньшую

полезность, чем предыдущая (закон убывающей полезности). Означает ли это, что, покупая партию из 10 товаров, покупатель будет платить разную цену за первую единицу и за четвертую или десятую?

Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть, какую общую экономическую ценность потребитель приписывает определенному количеству блага, которым он располагает или которое намерен приобрести на рынке.

Представим себе, что покупатель предполагает приобрести на рынке некоторое количество блага, равное отрезку ОС (рис. 6.1). Пускай это будет 10 литров молока. Если бы пришлось отказаться от одного литра молока, то потребитель, естественно, отказался от того, который в наименьшей степени полезен для него, т. е. от десятого. Но поскольку узнать, какой литр в бидоне десятый, а какой первый невозможно, то потребитель каждому литру приписывает ценность, равную полезности последней его порции (10-му литру).

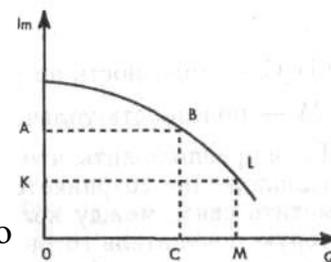


Рис. 6.1. Общая экономическая ценность блага

Если же потребуются новый отказ, то теперь ценность каждого литра для потребителя будет определяться полезностью девятого, т.е. предельной полезностью. Тогда для любой ситуации общая ценность (V) бидона молока будет равна предельной полезности последнего литра (U_m), умноженной на их общее количество (Q), или:

$$V = U_m Q.$$

На рис. 6.1 эта общая ценность равна площади прямоугольника ABCM.

Если же покупатель решит приобрести еще один литр молока, увеличив размер покупки до количества OM, предельная полезность последней порции снизится, снижая за собой и восприятие потребителем ценности каждой единицы приобретаемого блага. Таким образом, возвращаясь к сформулированному выше вопросу, можно утверждать, что, приобретая на рынке какую-то партию товара, покупатель готов уплатить за каждую единицу одинаковую цену, в основе которой будет лежать полезность последней порции товара.

Спрос

Покупка — это обмен денег на какое-то благо. Но деньги тоже обладают определенной полезностью. Они предоставляют владельцу возможность выбора того блага, на которое он хотел бы их обменять.

Выбор — это всегда жертвование. Выбор одного означает отказ от другого. Поэтому ценность денег для покупателя определяется альтернативными вариантами их использования. Приобретая на определенную сумму молоко, покупатель отказывается от других покупок, скажем, прохладительных напитков. Покупка состоится тогда, когда полезность приобретаемого товара уравнивается или превышает полезность денег, от которых приходится отказаться. Условия покупки можно выразить так:

$$U_m C \geq U_m M,$$

где $U_m C$ — полезность покупаемого товара;

$U_m M$ — полезность уплаченных денег.

Если предположить, что полезность денег остается неизменной (это предположение сохраняется и в двух последующих главах), то легко заметить связь между количеством приобретаемого товара и ценой, которую покупатель готов заплатить за его единицу. Поскольку предельная полезность блага будет уменьшаться, то и ценность единицы блага будет снижаться по мере увеличения объема покупки. Эту взаимосвязь по отношению к каждому покупателю и каждому товару можно выразить в виде определенного набора пар, состоящих из цены и объема желаемой покупки (табл. 6.1).

. Для характеристики отмеченной взаимосвязи используется понятие "спрос". **Спрос (demand)** — это количества продукта, которые потребители готовы и в состоянии купить по определенным ценам за его единицу в течение некоторого периода.

В основе спроса лежат потребности. Именно они определяют, что покупатель *желает* купить. Желания же лимитируются располагаемой суммой денег. Поэтому спрос — это потребности, удовлетворение которых *в состоянии оплатить покупатель*. Спрос — это "хочу" и "могу".

Таблица 6.1. Связь между объемом покупки и ценой за единицу товара

№ п/п	Цена 1 л молока, ДЕ(Р)	Количество покупаемого молока, тыс. л(Q)
1	100	10
2	75	20
3	50	30
4	25	50

Закон спроса

Связь между ценой и количеством покупаемого товара устойчивая, постоянно повторяющаяся и имеет характерную направленность. Поэтому ее можно определить как закон спроса: **при прочих равных условиях снижение цены ведет к повышению величины спроса, а ее рост — к снижению.**

Такая взаимосвязь между ценой и спросом обусловлена рядом обстоятельств:

1. Действием закона убывающей предельной полезности, механизм которого излагался в главе 2.

2. Повышением покупательной способности потребителей, обладающих фиксированной в каждый данный момент суммой денег, по мере снижения цен, и падением покупательной способности — по мере роста цен.

3. Усилением целесообразности альтернативного использования денег и осуществления других покупок по мере роста цен на данный продукт.

До сих пор мы говорили об индивидуальном спросе, т. е. спросе каждого отдельного покупателя на вполне определенный товар. Но выявленные закономерности сохраняют свою справедливость, и если мы суммируем индивидуальные спросы на этот товар всех покупателей. Табл. 6.1 можно было бы дополнить множеством новых покупателей, каждый из которых определяет количество продукта, желаемого для приобретения по той или иной цене. Различие в спросе отдельных покупателей будет вызвано разной оценкой ими полезности продукта,

Таблица 6.2. Рыночный спрос

Цена 1 л молока, ДЕ	Количество покупаемого молока, тыс. л			
	Покупатель А	Покупатель Б	Покупатель В	Рыночный спрос
100	10	30	40	80
75	20	40	50	110
50	30	50	70	150
25	50	60	90	200

а также возможными отличиями в ценности денег, которыми они располагают. Сумма индивидуальных спросов и даст нам общий или *рыночный спрос* на это благо (табл. 6.2).

Изложенную взаимосвязь можно представить и графически. Перенесем данные табл. 6.2 на рис. 6.2. Поскольку мы предположили, что продукт можно разделить на бесконечно малые порции и цены могут изменяться на бесконечно малые величины (это допущение весьма

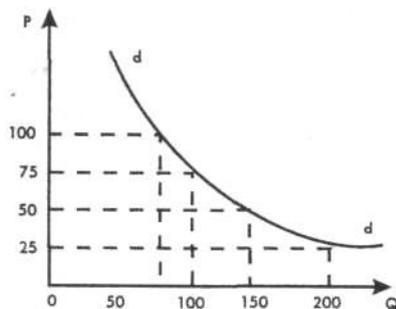


Рис. 6.2. График спроса

условно), то существует непрерывная линия dd на графике, показывающая все возможные варианты соотношения цен и объемов покупки.

График спроса показывает зависимость между ценой и количеством покупаемого товара в каждый данный момент времени.

При этом предполагается, что все остальные условия остаются неизменными. Если изменяется цена, то происходит изменение *величины спроса, т.е. перемещение по той же кривой спроса вверх или вниз.*

Так снижение цены с 75 до 50 повлечет за собой изменение величины спроса со 100 до 150.

В реальной действительности "прочие равные условия" тоже подвержены динамике. Если они меняются, то происходит *изменение в спросе и перемещение самой кривой спроса на графике.*

Влияние таких изменений на поведение покупателя настолько велико, что заслуживает отдельного рассмотрения.

6.2

ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЙ В СПРОСЕ

Влияние определенных факторов приводит к тому, что по прежним ценам покупатели готовы приобрести больше или меньше товаров. Если эти факторы оказывают положительное воздействие на спрос, кривая смещается вправо, если отрицательное — влево. На рис. 6.3 кривая d_2d_2 означает увеличение спроса по сравнению с базовым состоянием d_1d_1 , а кривая d_3d_3 — его уменьшение.

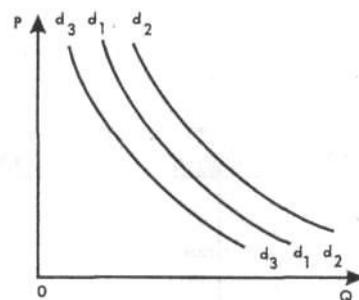


Рис. 6.3. Изменения в спросе

Рассмотрим, какие факторы и каким образом могут вызвать изменение в спросе.

Потребительские предпочтения

Представления покупателя о полезности блага не являются застывшими. Они изменяются в благоприятном или неблагоприятном направлении для данного товара. И хотя количественно измерить

потребительские предпочтения очень сложно, но наблюдать их воздействие на спрос приходилось каждому. Среди факторов, изменяющих потребительские предпочтения следует выделить:

1. Изменение потребностей. Как мы выяснили в главе 2, потребности людей постоянно развиваются. Чаще всего появлению потребности и ее осознанию способствует само производство. Появление цветных телевизоров, осознание их возможностей лучше удовлетворять потребности привело к возрастанию спроса на них, что сместило кривую спроса вправо. В то же время по отношению к черно-белым телевизорам произошло негативное изменение потребительских предпочтений и кривая спроса на них сместилась влево.

Изменение потребностей следует отнести к долговременным факторам воздействия на потребительские предпочтения.

2. Мода. Если товар входит в моду, прежнему набору цен будут соответствовать увеличенные объемы покупок. При этом кривая спроса сместится вправо. Если же мода проходит, нельзя рассчитывать, что объем покупок по прежним ценам сохранится: при сохранении объема покупок цены снизятся; при сохранении цен снизится объем покупок. Иными словами, кривая спроса сместится влево.

3. Реклама. Это очень сильное средство воздействия на потребительские предпочтения. Рекламодатели расходуют огромные средства на ее проведение в надежде повлиять на потребительский выбор. Успех рекламы — смещение кривой спроса вправо; провал рекламы — смещение кривой спроса влево.

Мода и реклама могут воздействовать на потребительские вкусы быстро и в неожиданном направлении. Поэтому прогнозировать такие изменения очень сложно, а строить планы на этих прогнозах — рискованно.

Цены на другие товары

Поскольку потребности людей взаимосвязаны между собой, то и блага, их удовлетворяющие, находятся в определенной зависимости друг от друга. Чаще всего одну и ту же потребность могут удовлетворять различные блага. В соседний город можно поехать поездом или автобусом, утолить голод можно бутербродом или стаканом молока. Поэтому одно из важнейших свойств благ — их *взаимозаменяемость*. Блага, способные удовлетворить одну и ту же потребность, получили название *товаров-субститутов*. Незаменимых благ практически нет. У потребителя всегда есть альтернатива. "Коридор свободы" в выборе блага может быть шире или уже, но он всегда существует.

В каждый данный момент, исходя из предпочтений покупателей, складывается определенный спрос на товары-субституты. Может ли изменение цен на одни из них повлиять на спрос на другие? Как, к примеру,

изменится спрос на услуги железнодорожного транспорта, если стоимость билетов на междугородные автобусные перевозки возросла? Вполне понятно, что в изменившихся условиях часть потенциальных пассажиров при выборе вида транспорта для поездки отдаст предпочтение тому из них, который стал относительно дешевле. Поэтому при тех же ценах на железнодорожные билеты спрос на эти услуги возрастет и кривая спроса сместится вправо. Следовательно, изменение цен на товары-субституты прямо воздействует на спрос на данный товар.

Но для товаров характерно еще одно свойство — *взаимодополняемость*. Это означает, что эффективное потребление одного из них возможно только в сочетании с другим. Такие блага называются *комплементарными*. В качестве примера можно привести СВЧ-печь и электроэнергию, автомобиль и бензин и т. п. Повлияет ли на спрос на автомобили резкое удорожание бензина? Несомненно. Поскольку теперь обслуживание автомобиля будет обходиться дороже, некоторые потенциальные покупатели вынуждены будут отказаться от покупки, что уменьшит спрос на неэкономичные автомобили, т. е. переместит кривую спроса влево. Следовательно, изменение цен на комплементарные блага имеет обратное воздействие на спрос на данный товар.

Число покупателей

Пожалуй наиболее очевидным фактором, влияющим на спрос, можно считать число покупателей. Его действие мы могли наблюдать уже при рассмотрении других факторов. Здесь связь прямая: увеличение числа покупателей повышает спрос, уменьшение — снижает. Примером может служить пониженный спрос на продукты питания в буфете во время студенческих каникул, или резкое увеличение спроса⁴ на услуги гостиниц в Крыму во время курортного сезона. Можно наблюдать и более длительные тенденции в изменении числа покупателей. Отмеченное в Украине в последние годы снижение рождаемости ведет к снижению спроса на детское питание.

Ценовые ожидания покупателей

Известно, что чаще всего человек воспринимает мир не таким, каким он есть на самом деле, а таким, каким он ему кажется. На поведение людей сильное воздействие оказывают их представления о том, какие события могут произойти в будущем, чего они ожидают.

Современная теория рациональных ожиданий гласит, что если большинство хозяйствующих субъектов убеждены, что в будущем произойдет какое-то экономическое событие, то оно действительно произойдет. Ведь события порождаются определенным поведением

людей. Такое утверждение может быть справедливо и по отношению к спросу. Если, скажем, население ожидает, что с первого числа месяца возрастут цены на мясо, то сегодня объемы потребительских закупок по прежним ценам возрастут, так как многие согласятся на дополнительные закупки сейчас, чтобы избежать дополнительных расходов в будущем. И, наоборот, зная о предстоящей сезонной распродаже по сниженным ценам, часть покупателей отложит покупку сегодня, сдвигая тем самым кривую спроса влево.

Сильное воздействие на ценовые ожидания покупателей оказывают средства массовой информации, слухи и т. п. С их помощью заинтересованные лица стремятся манипулировать спросом для достижения собственных целей. Например, для активизации валютных операций достаточно убедить население в предстоящем падении курса национальной валюты. Это, естественно, вызовет у многих желание заполучить твердую валюту, что сдвинет кривую спроса на нее вправо, и, при прочих равных условиях, действительно снизит курс национальной валюты.

Доходы

Весьма противоречиво на изменения в спросе влияют доходы, т. е. реальные денежные возможности покупателей приобрести какое-то количество благ. В зависимости от того, к какой группе качества относится товар, связь будет прямая или обратная. Если возрастут реальные доходы покупателей, то кривая спроса на товар высшего качества будет смещаться вправо, что означает увеличение объема покупок по прежним ценам. Вместе с тем часть товаров, как правило, низшего качества, покупатели потребляют главным образом из-за низких доходов и невозможности приобрести другие, более качественные блага. Поэтому с ростом доходов спрос на блага низшего качества уменьшается, и потребители приобретают товары более высокого качества. Кривая спроса сдвигается влево.

Противоречивость воздействия изменений доходов на спрос проявляется и в том, что одновременно может происходить увеличение доходов у одних субъектов и уменьшение доходов у других. Поэтому важно анализировать не только динамику общего дохода в целом, но и по отдельным группам населения. Так, при общем уменьшении реальных доходов покупателей в Украине в первой половине 90-х годов и сокращении потребительского спроса в целом доходы отдельных групп населения резко возросли, что, в частности, привело к значительному повышению спроса на престижные марки автомобилей иностранного производства.

Конечно, в реальной жизни ни один из перечисленных факторов не действует в чистом виде. Они переплетаются, образуя сложную и противоречивую систему, но понимание механизма действия каждого из них дает ключ к анализу и пониманию многих событий реальной экономической жизни.

6.3

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

До сих пор мы рассматривали лишь направления воздействия того или иного фактора на спрос. Но практическое использование полученных знаний требует и умения *измерить силу*, с которой определенный фактор воздействует на спрос. Тем более, что довольно часто факторы оказывают разнонаправленное воздействие. В какую сторону сместится кривая спроса, если, например, одновременно растут доходы и снижаются цены на товары-субституты? Изменится ли спрос, если цены на товары растут с одновременным вхождением их в моду? Для ответа на эти и другие подобные вопросы необходимо знать меру, степень реакции спроса на изменение каждого фактора, или **эластичность спроса**, которая показывает, на сколько изменится спрос при изменении значения фактора на единицу.

Ценовая эластичность спроса

Как известно, на величину спроса влияет цена. На рис. 6.4 изображен график спроса на какой-то товар. Понятно, что при повышении цены с P_1 до P_2 величина спроса снизится с Q_1 до Q_2 .

Для характеристики тесноты связи между изменением цены и изменением величины спроса используют *коэффициент эластичности спроса по цене* (E_p), в основу расчета которого положен принцип сопоставления темпов прироста спроса и темпов прироста цены:

$$E_p = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

В числителе этого показателя — темпы прироста (снижения) спроса, а в знаменателе — темпы снижения (прироста) цен. Так как связь между ценой и величиной спроса обратная, то коэффициент эластичности спроса по цене всегда имеет отрицательное значение. Чтобы не вносить лишнюю путаницу, его всегда берут по модулю.

Предположим, что в нашем примере цены на товар возрастают на 10%, и это вызывает снижение объема покупок на 15 %. Тогда значение коэффициента эластичности будет 1,5. Нетрудно заметить, что при

таким предположением с повышением цен общая выручка от продажи товара уменьшается.

Коэффициент эластичности спроса по цене имеет широкое применение при обосновании ценовой политики предприятий. Если даже фирма имеет возможность повысить цены, то прежде чем решиться на этот шаг, необходимо взвесить, сможет ли повышение цены за единицу компенсировать потери из-за сокращения объема продаж.

В зависимости от тесноты связи между изменением цены и изменением величины спроса выделяют:

абсолютно неэластичный спрос, когда величина спроса не изменяется при любых значениях цены. В качестве примера можно привести блага, не имеющие субститутов и удовлетворяющие жизненно важные потребности, как, скажем, лекарство, определяющее жить или не жить человеку (рис. 6.5, а);

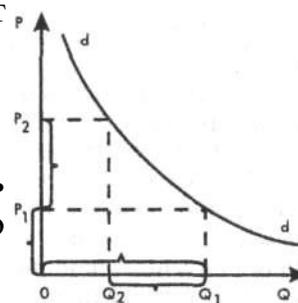


Рис. 6.4. Ценовая эластичность спроса

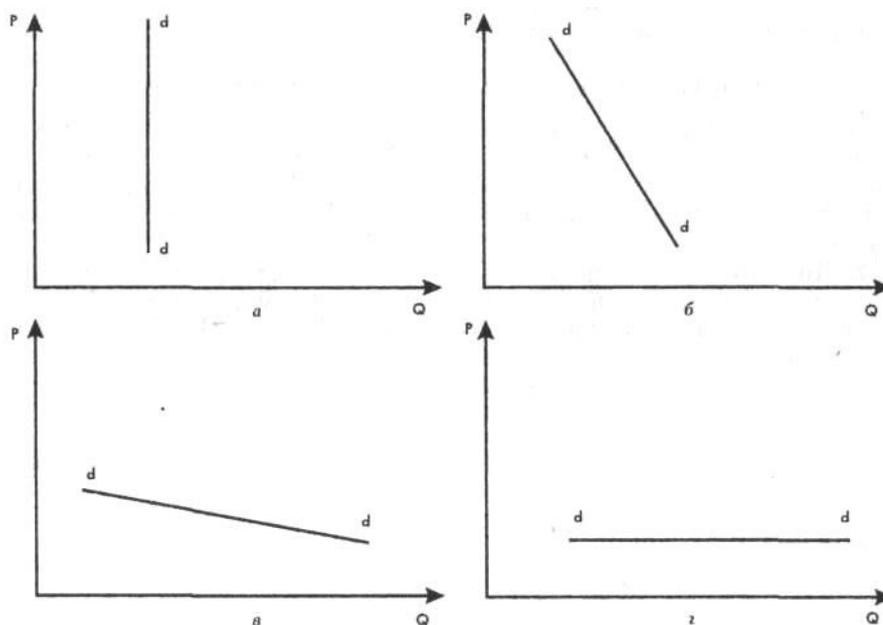


Рис. 6.5. Степень эластичности спроса

слабоэластичный спрос. Он характерен для благ, потреблению которых человек придает особое значение: некоторые продукты питания, услуги ритуальных служб и т. п. (рис. 6.5, б);

сильноэластичный спрос предполагает активную реакцию покупателей на изменение цены. В наших условиях таким может быть спрос на услуги такси, кинотеатров и т.д. (рис. 6.5, в);

абсолютно эластичный спрос. В этом случае объем покупок постоянно возрастает при неизменной цене. Именно в таком виде выступает рыночный спрос по отношению к отдельному продавцу, чья доля на рынке очень незначительна (рис. 6.5, г). Например, можно по одной и той же цене продать на городском рынке одну, две или пять корзин клубники, привезенной из пригорода огородником. Рыночный спрос будет настолько большим по сравнению с возможностями его удовлетворения отдельным огородником, что может рассматриваться как абсолютно эластичный.

Теснота связи между ценой и спросом зависит не только от вида блага, но и от участка кривой, т. е. от степени доступности блага. Как правило, при незначительных объемах спроса коэффициент эластичности незначительный, покупатель слабо реагирует на изменение цены. По мере же насыщения потребностей он становится более чувствительным, и коэффициент эластичности возрастает.

Эластичность спроса по другим факторам

В предыдущем параграфе мы пришли к выводу, что на спрос влияет целый ряд факторов. При помощи коэффициента эластичности можно измерить тесноту связи между спросом и теми его факторами, которые имеют количественное выражение. Это прежде всего доходы и цены на другие товары.

1. Доходы. Эластичность спроса в зависимости от дохода можно определить как соотношение между относительным изменением спроса и относительным изменением дохода потребителей (R). На рис. 6.6 представлено увеличение спроса (смещение кривой вправо) на ($Q_2 - Q_1$), которое вызвано увеличением дохода на ($R_2 - R_1$). Тогда *коэффициент эластичности спроса по доходам* будет равен:

$$E_r = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{R_2 - R_1}{R_1}$$

Как было выяснено раньше, эластичность спроса по доходам обычно положительна, но если речь идет о товарах низшего качества — может быть отрицательной. Поэтому в отличие от коэффициента эластичности по цене здесь большое значение имеет знак (+ или -).

По значению коэффициента эластичности спроса можно судить о степени связи спроса и доходов. Если коэффициент выше единицы, спрос считается эластичным, если меньше — неэластичным. Эластичность равна нулю, когда изменение дохода не влечет за собой какого-либо изменения спроса.

2. Цены на другие товары (P_c) также оказывают влияние на спрос, и меру этого влияния демонстрирует соответствующий коэффициент эластичности:

$$E_{P_c} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{R_{c2} - R_{c1}}{R_{c1}}$$

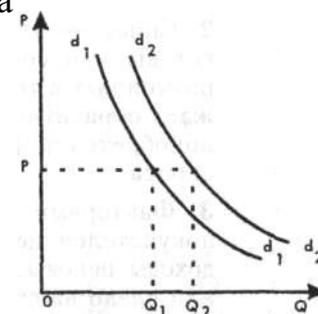


Рис. 6.6. Эластичность спроса по доходу

Если коэффициент имеет положительное значение, то это означает, что с ростом цен на другие товары повышается спрос на этот товар. Такая связь характерна для товаров-субститутов. Чем больше субститут пригоден для замены данного товара, тем теснее будет связь между ценами на него и спросом на рассматриваемый товар. Скажем, взаимозаменяемость двух сортов ржаного хлеба очень высокая. Поэтому даже незначительное повышение цен на один из них вызовет резкое увеличение спроса на другой.

Для комплементарных благ свойственно отрицательное значение коэффициента эластичности спроса. Чем в большей степени наличие одного блага определяет смысл приобретения другого, тем большим по модулю будет значение коэффициента эластичности. В качестве примера можно привести связь между ценами на элементы питания и спросом на электрические фонарики, ценами на заправку баллонов природным газом и спросом на дорожные газовые плиты и т. п.

Таким образом, изучив спрос, мы можем, объяснить поведение покупателя на рынке. Но он — лишь один из участников обмена. Для понимания механизма рынка необходимо взглянуть на него и глазами продавца.

Краткие выводы

1. Общая ценность блага для покупателя определяется предельной полезностью последней из имеющихся в его распоряжении частей. Поэтому при приобретении товара на рынке покупатель уплачивает за каждую единицу одну и ту же цену.

2. Спрос — это количества продукта, которые потребители готовы и в состоянии купить по определенным ценам из возможных в течение некоторого времени. Закон спроса отражает обратную связь между ценой товара и масштабами его приобретения. Изменение цены ведет к изменению величины спроса.

3. Факторами изменений в спросе являются: предпочтения покупателей, цены на другие товары, количество покупателей, доходы, ценовые ожидания. Они смещают кривую спроса вправо или влево на графике спроса.

4. Степень изменения спроса под воздействием того или иного фактора характеризует коэффициент эластичности спроса. Он показывает, насколько изменится спрос при изменении фактора на единицу. Использование коэффициентов эластичности спроса позволяет на практике рассчитывать суммарное воздействие различных факторов на рыночный спрос.

Основные термины и понятия

- Общая полезность блага
- Спрос
- Закон спроса
- График спроса
- Величина спроса
- Факторы изменения спроса
- Товары-субституты
- Комплементарные блага
- Ценовая эластичность спроса
- Неценовая эластичность спроса
- Коэффициент эластичности спроса

Глава

7

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Как уже отмечалось, в современной экономике, как правило, блага не производятся теми, кто их потребляет. Чтобы удовлетворить свои потребности, люди должны вступать в отношения обмена. На рынке покупателю противостоит продавец, который является стороной, производящей и предлагающей товар. Что же руководит производителем при выборе товара для производства, определении объема его поставки на рынок, какие факторы могут изменить количество предлагаемого товара, какая сила их воздействия? На перечисленные вопросы мы сможем ответить, взглянув на рынок глазами производителя.

7.1

ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЕГО ЗАКОН

Сущность предложения

Представим для начала некоторую гипотетическую ситуацию. Пусть какой-то человек обладает природным источником лечебной минеральной воды, которая ему достается без всяких затрат. Мощность этого источника — 10 литров в день. Сколько из них он бы согласился продать? Поищем ответ на основе уже известных нам экономических закономерностей.

Предлагая к продаже определенное количество продукта, продавец рассчитывает по меньшей мере не остаться в накладе, т. е. получать такое количество денег, полезность которых окажется, по крайней мере, не меньше полезности того продукта, который он продает. В табл. 7.1 представлены данные о предельной полезности каждого литра минеральной воды, которой располагает продавец, и общая полезность денег, вырученных при различных ценах за 1 литр, если предположить, что полезность одной денежной единицы (ДЕ) равна 10.

Нетрудно заметить, что десятый литр можно продавать по любой из предположенных цен, поскольку, отказавшись от полезности в 10 условных единиц (предельная полезность десятого литра воды), продавец может получать взамен, соответственно, 50, 60 или 70 единиц полезности. Аналогичные рассуждения можно привести и по поводу 9-, 8-, 7- и 6-го

Таблица 7.1. Предельная полезность продукта и общая полезность денег, вырученных от его продажи

Объем личного потребления продавца, л	Предельная полезность 1 л, усл. ед.	Объем продаж, л	Полезность денег, вырученных от продажи по цене за 1 л		
			5ДЕ	6ДЕ	7ДЕ
0	–	10	500	600	700
1	100	9	450	540	630
2	90	8	400	480	560
3	80	7	350	420	490
4	70	6	300	360	420
5	60	5	250	300	350
6	50	4	200	240	280
7	40	3	150	180	210
8	30	2	100	120	140
9	20	1	50	60	70
10	10	–	–	–	–

литра. Захочет ли продавец отказаться от потребления 5-го литра, доведя объем продаж до 6 литров? Если он продаст его по цене 5 ДЕ, то дополнительно получит 50 единиц полезности ($300 - 250 = 50$), отказавшись от 60 единиц полезности, которыми обладал для него 5-й литр воды. Такая сделка будет явно не в его пользу. Поэтому по цене 50 ДЕ он согласится продать не более 5 литров минеральной воды.

Таким же образом обнаруживаем, что по цене 6 ДЕ за литр продавец согласится продать 6 единиц, а по цене 7 ДЕ за литр — 7 литров минеральной воды. Уже этого примера достаточно, чтобы установить зависимость между количеством товара, предлагаемого к продаже, и ценой за его единицу. **Предложение (supply)** — это количества продукта, которые готов продать продавец по определенным ценам за некоторый период времени. Условия продажи можно выразить так:

$$U_m M > U_m C,$$

где $U_m M$ — полезность вырученных денег;

$U_m C$ — полезность продаваемого товара.

Предложение и затраты производства

Ситуация несколько усложняется, когда благо возникает в результате производства. Да и, кроме того, довольно часто для производителя создаваемый товар сам по себе вообще не представляет никакой полезности. Скажем, производитель серной кислоты вряд ли будет иметь непосредственный потребительский интерес к своему товару. Каким же образом в этом случае реализуются потребности продавца?

Абсолютное большинство благ возникает в результате производства. В нем потребляются ресурсы: земля, труд, капитал, предпринимательские способности. Поэтому продукт можно рассматривать как функцию от ресурсов (R):

$$Q = f(R_1 \dots R_n).$$

В условиях товарной формы хозяйствования производитель создает продукт не для собственного потребления, а для обмена, рассчитывая, что взамен проданного товара он получит деньги, по меньшей мере компенсирующие его затраты по привлечению необходимых ресурсов.

В каждый данный момент времени производитель в состоянии произвести и предложить к продаже разные количества товара. Однако переход от одного количества к другому влечет за собой изменения в затратах ресурсов на единицу продукции. Замечено, что в коротком, относительно непродолжительном периоде времени, увеличение объемов производства сопровождается увеличением затрат ресурсов на единицу продукции. Это объясняется следующими причинами:

1. Поскольку ресурсы ограничены, то с расширением производства приходится привлекать все более дорогие или менее пригодные ресурсы. Наиболее показательным в этом плане может быть увеличение добычи полезных ископаемых. Исчерпание удобных для разработки месторождений заставляет делать шахты глубже, карьеры — шире, мириться с меньшим содержанием полезного компонента в руде. Такая же закономерность свойственна и для любого другого ресурса. Молокозавод вынужден будет принимать на переработку молоко с меньшей жирностью и доставленное из отдаленных районов; предприниматели в целом вынуждены нанимать менее квалифицированную рабочую силу и т.п. Все это снижает общую отдачу применяемых ресурсов и увеличивает затраты на единицу продукции.

2. Во второй главе отмечалось, что между ресурсами должно быть некоторое количественное соответствие, создающее для данного периода времени возможность получить наибольший экономический эффект. Поэтому, если рассматривать короткий период, в течение которого производитель не в состоянии изменить техническую базу производства,



Рис. 7.1. Зависимость затрат на единицу продукции от объемов производства

а может только увеличить число занятых или размеры потребляемого сырья, то начиная с определенного момента производительность каждой новой порции привлекаемых ресурсов будет снижаться из-за нарушения оптимального соотношения факторов производства. Следовательно, увеличение объемов производства будет сопровождаться увеличением затрат ресурсов на единицу продукции.

Отмеченную взаимосвязь можно представить графически. График на рис. 7.1 демонстрирует довольно широкие возможности производителя по выбору объемов производства. Каким же образом он определяет реальное предложение своей продукции?

Закон предложения

Вполне понятно, что цена, по которой будет реализован товар, должна возмещать затраты производителя. По мере роста цены производителю возмещаются все большие затраты на единицу продукции, а следовательно, создаются условия для его заинтересованности в наращивании объемов производства.

В табл. 7.2 представлены условные данные о возможностях предложения молока молокозаводом № 1 на рынках города. При этом предполагается, что изменяется только цена за 1 л., все остальные условия деятельности предприятия остаются неизменными. Повышение цены с 25 до 50 ДЕ приведет к росту величины предложения с 20 до 45 тыс. л. Такое повышение достигается, например, путем увеличения закупок молока у сельскохозяйственных производителей, сокращения производства масла и сметаны, увеличения числа занятых в молочном цехе. Рост объемов предложения вызовет дополнительные затраты, но они будут компенсированы повысившейся ценой.

Таблица 7.2. Зависимость величины предложения молока от цены за 1 л

№ п/п	Цена 1 л молока, ДЕ	Поставки молока на рынок молокозаводом №1, тыс. л
1	25	20
2	50	45
3	75	60
4	100	65

Таким образом, независимо от того, достался ли продукт продавцу даром или его получение связано с определенными затратами с его стороны, **количество товара, предлагаемое к продаже, находится в прямой зависимости от цены за его единицу.** Эта связь называется *законом предложения*.

Таблица 7.3 Формирование рыночного предложения

Цена 1 л молока, ДЕ	Предложение молока, тыс. л			
	Молокозавод №1	Молокозавод №2	Молокозавод №3	Рыночное предложение
25	20	10	30	60
50	45	30	75	150
75	60	50	90	200
100	65	55	100	220

Естественно, что и другие молокозаводы города реагируют на изменение цен аналогично. В зависимости от используемых технологий, уровня производительности труда и других факторов степень увеличения объема предложения у разных производителей будет раз-¹ лична, но направленность изменений для всех будет общая. В табл. 7.3 представлены условные данные еще по двум молокозаводам, работающим на рынки города. Чтобы определить общее рыночное предложение молока, необходимо суммировать предложения каждого производителя по определенной цене.

Подобно тому как в главе 6 мы строили график спроса, построим теперь график предложения, перенеся данные табл. 7.3 на рис. 7.2.

Кривая на графике предложения представляет собой совокупность точек, координаты которых соответствуют определенной цене и характерной для нее величине предложения.

Изменение цены, при прочих равных условиях, перемещает точку на прежнем графике предложения, увеличивая или уменьшая тем самым *величину предложения*.

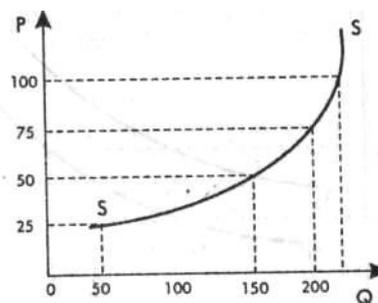


Рис. 7.2. График предложения

Однако на предложение воздействуют факторы, которые мы зафиксировали методологическим приемом "при прочих равных условиях". Что же будет происходить с предложением, если эти условия будут изменяться?

7.2

ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Цена определяет точку на графике предложения, соответствующую его определенной величине. Само же положение кривой на графике зависит от неценовых факторов предложения. Среди них обычно выделяют следующие:

- цены на применяемые ресурсы;
- капитал и технология производства;
- государственная экономическая политика;
- цены на другие товары;
- ценовые ожидания продавцов;
- число продавцов на рынке.

Рассмотрим влияние каждого из этих факторов отдельно.

Цены на используемые ресурсы

Как отразится на графике предложения молока на рынках города (см. рис. 7.2) повышение цен на бензин? Поскольку бензин — это один из ресурсов, используемых при транспортировке молока, то мы вправе утверждать, что повышение цен на него приведет к увеличению затрат на производство 1 л молока.

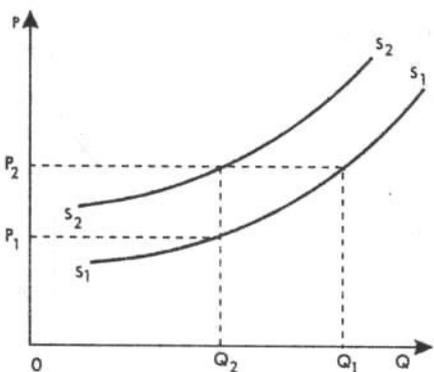


Рис. 7.3. Уменьшение предложения

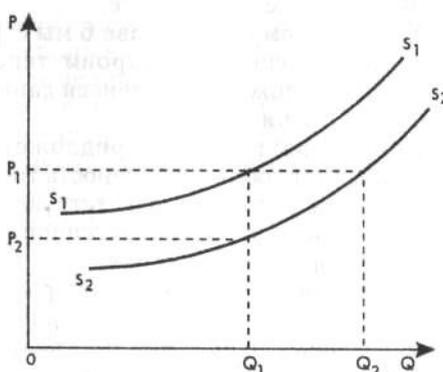


Рис. 7.4. Увеличение предложения

Если цена P_1 (рис. 7.3) возмещала затраты и делала целесообразным предложение молока, равное Q_1 , то в новых условиях затраты на 1 л молока может возместить лишь более высокая цена P_2 . При сохранении же прежней цены предложение сократится до уровня Q_2 . Поэтому удорожание ресурсов приводит к смещению кривой предложения

влево.

Под воздействием изменения цен на ресурсы кривая предложения может смещаться и вправо. Для этого необходимо, чтобы произошло уменьшение издержек производства на единицу продукции. Скажем, снижение заработной платы, как цены ресурса труда, уменьшит затраты на производство 1 л молока и позволит цене P_1 заинтересовать производителя поставлять на рынок больший объем продукции Q_2 . Каждой прежней цене за единицу продукции теперь будет соответствовать увеличившийся объем предложения, т. е. кривая предложения сместится вправо (рис. 7.4). Поэтому снижение цен на ресурсы повышает предложение.

Капитал и технология производства

На величину затрат на производство могут воздействовать не только цены используемых ресурсов, но и эффективность, результативность их применения. Если наращивание производственных возможностей происходит интенсивным путем, то этот процесс приводит к возрастанию отдачи применяемых ресурсов, а следовательно, снижает затраты на производство единицы продукции.

Так, если на молокозаводах будет внедрена новая линия по расфасовке молока в пакеты, уменьшающая его потери, повышающая производительность труда работников и увеличивающая объемы выпуска продукции при тех же затратах на оборудование, то кривая предложения сместится вправо. Прежним ценам за 1 л молока будут соответствовать новые, большие объемы предложения.

Как правило, внедрение новой техники и технологии приводит к повышению предложения. Однако такая традиционная направленность связи может нарушаться, когда критерием целесообразности нововведений будет служить не чисто экономическая эффективность, а социально-экологическая результативность. Тогда положительный эффект от новой техники будет выражаться не в снижении затрат на производство единицы продукции, а в повышении экологичности производства или в создании безопасных условий труда. Если на тех же молокозаводах построят новые очистные сооружения, защищающие Днепр от вредных сбросов, то это вряд ли удешевит молоко. Аналогичные результаты, как правило, будут и при высвобождении работников с тех участков, где вредные условия труда приводили к заболеваемости и

травматизму. Поэтому в перечисленных ситуациях внедрение новой техники и технологии, будучи социально необходимым, может уменьшать предложение, сдвигая кривую предложения влево.

Государственная экономическая политика

Продавая продукцию, производитель за счет вырученных средств должен не только возместить затраты, получить прибыль, но и выплатить налоги государству. Последние могут оказать существенное воздействие на предложение. Наиболее наглядно это видно на примере широко применяемого налога на добавленную стоимость. При продаже многих товаров в их цены включается этот налог, подлежащий после реализации перечислению в бюджет государства. Поэтому фактическая цена предложения всегда больше на величину налога на добавленную стоимость по сравнению с достаточной для стимулирования соответствующего объема предложения.

По мнению многих экономистов, ставки налогов можно рассматривать как некоторый "налоговый клин", который вбит между кривой предложения, построенной на основании "чистой цены" (достающейся продавцу после расчетов с государством), и кривой, построенной на основе рыночной, т. е. действительной цены (рис. 7.5). Если налоговая ставка увеличивается, то "клин" угоняется глубже, раздвигая кривые S_1 и S_2 . Но поскольку положение кривой S_1 зафиксировано неизменными издержками на производство единицы продукции, то происходит смещение кривой S_2 влево. Поэтому увеличение налоговых ставок, при прочих равных условиях, отрицательно влияет на рыночное предложение, а их снижение — положительно.

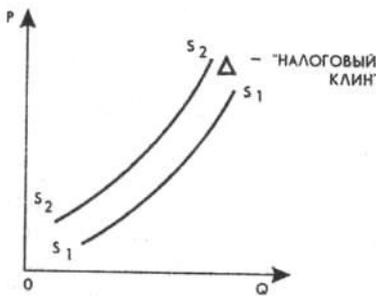


Рис. 7.5. "Налоговый клин"

Противоположное воздействие на предложение оказывают государственные дотации. Так, в ряде стран государство дотирует добычу угля. Фактически это означает, что к рыночной цене государство из своего бюджета доплачивает производителю определенные суммы. В результате "чистая цена" оказывается выше рыночной цены. Дотации — это своего рода налоги с противоположным знаком. Поэтому увеличение дотаций смещает кривую предложения вправо, их уменьшение — влево.

Подробнее вопросы влияния налогов и других элементов государственной экономической политики на совокупное предложение будет изложено при изучении проблем макроэкономики.

Цены на другие товары

При выборе производителем сферы приложения ресурсов решающее значение имеет потенциальная возможность их альтернативного использования. Последняя во многом определяется ценами. Если возрастут цены на сметану, то применение ресурсов для производства молока станет менее привлекательным и, наверное, часть ресурсов молокозаводов будет переориентирована с производства молока на производство сметаны. Это приведет к тому, что кривая предложения молока сместится на графике влево, свидетельствуя об отказе производителей предлагать по прежним ценам тот же объем продукции. Если же цены на сметану снизятся, кривая предложения молока переместится вправо.

В долгосрочном периоде существует связь между ценами самых различных товаров и их предложением. Но порой для переориентации ресурсов на выпуск других товаров требуется значительное время. Это приводит к существованию *временного лага (интервала)* между изменением соотношения цен на товары и их предложением. Более тесная и оперативная связь существует между ценами и предложением тех товаров, которые производятся на одном и том же оборудовании и из сходного сырья. Скажем, производителю глубоких тарелок легко перейти к производству мелких. Если цены на первые снизятся, то можно быть уверенным, что в короткие сроки предложение последних возрастет.

Ценовые ожидания продавцов

Подобно тому, как на спрос сильное воздействие оказывают ценовые ожидания покупателей, так ценовые ожидания продавцов во многом определяют предложение. Предполагаемое, например, повышение цен в будущем может сегодня привести к уменьшению предложения, смещению кривой предложения влево, поскольку продавцы, рассчитывая на будущую выгоду, постараются "придержать" готовый товар или даже сократить его производство. В 90-е годы жители могли наблюдать, как перед каждым ожидаемым повышением цен уменьшались поставки молока и молокопродуктов в розничную торговлю (как и многих других товаров).

Наоборот, ожидаемое снижение цен вынуждает продавцов максимизировать продажу товаров по сложившимся ценам, чтобы компенсировать будущие потери. Поэтому кривая предложения хотя бы на некоторое время сместится вправо.

Число продавцов на рынке

Рассматривая табл.7.3, можно заметить, что на рыночное предложение влияет число продавцов на рынке. Если бы их было не три, а два, то предложение сократилось бы и кривая сместилась влево. Если же в силу каких-то причин молокозавод другого города решил поставлять молоко на рынки нашего города, то предложение возросло бы, смещая кривую вправо.

Изменение числа продавцов может вызываться как путем перемещения ресурсов из одной сферы в другую, так и за счет внешнего фактора, увеличивающего общие размеры применяемых ресурсов.

Таким образом, необходимо различать *изменение величины предложения*, которое вызывается изменением цены на товар и ведет к перемещению точки на кривой предложения, и *изменения в предложении*, которые обусловлены неценовыми факторами и выражаются в смещении самой кривой на графике. Такое разграничение позволяет точнее прогнозировать рыночное предложение в той или иной ситуации. Но при динамическом подходе возникает необходимость замера степени влияния каждого фактора на предложение.

7.3

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эластичность предложения по цене

Теснота связи между предложением и факторами, оказывающими на него воздействие, измеряется *коэффициентом эластичности предложения*. Он рассчитывается путем сопоставления удельного прироста предложения к удельному приросту фактора, его вызвавшего. Тогда эластичность предложения *по цене* будет определена следующим образом:

$$E_p = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

Взяв за основу данные графика предложения на рис. 7.2, рассчитаем коэффициенты эластичности по цене для разных участков кривой. При повышении цены с 25 до 50 ДЕ (двукратный рост) предложение возрастет втрое. Тогда коэффициент эластичности будет равен 1,5. Для участка 50—75 ДЕ он снизится до 0,67, а при повышении цены с 75 до 100 ДЕ за 1 л молока — до 0,3. Это свидетельствует, что на разных участках степень связи между ценой и предложением будет неодинаковой. Отличается она и по отношению к графикам предложения различных продуктов. При характеристике тесноты связи обычно выделяют:

■ *абсолютно неэластичное предложение*, когда предложение остается неизменным несмотря на рост или снижение цены (рис. 7.6, а). Это происходит тогда, когда достигается полная (абсолютная) занятость какого-либо ресурса при отсутствии ресурсов-субститутов;

■ *слабоэластичное предложение*, при котором требуется весьма значительное повышение цены для хотя бы незначительного роста предложения (рис. 7.6, б). Такая ситуация возникает всякий раз, когда предельная производительность дополнительных ресурсов очень низкая и необходим большой рост цены, чтобы компенсировать эти дополнительные затраты;

■ *сильно эластичное предложение* отражает активную реакцию продавцов на даже незначительное изменение цены (рис. 7.6, в). Это возможно при условии наличия значительного количества недорогих дополнительных ресурсов и низких темпов снижения их предельной производительности;

■ *абсолютно эластичное предложение* достигается в том случае, когда при неизменных ценах предложение увеличивается (рис. 7.6, г).

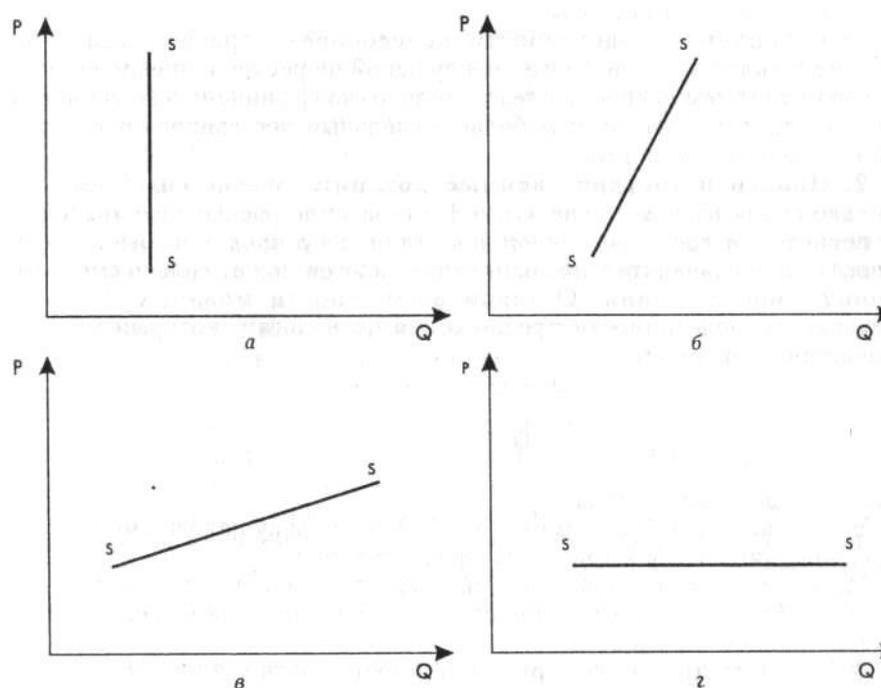


Рис. 7.6. Эластичность предложения по цене

Эта ситуация исключительно редко встречающаяся в реальной действительности, но теоретическая возможность такой взаимосвязи существует.

Эластичность предложения по другим факторам

Неценовые факторы также влияют на предложение с разной степенью эффективности.

1. Цены на ресурсы. Как уже выяснялось, связь между ними и предложением товара обратная. Поэтому коэффициент эластичности предложения по ценам на ресурсы будет всегда иметь отрицательное значение: если в знаменателе будет прирост (+), то в числителе — снижение (-), и наоборот:

$$E_r = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_{r2} - P_{r1}}{P_{r1}}$$

где E_r — коэффициент эластичности по ценам на ресурсы;

P_r — цены на ресурсы.

Коэффициенты эластичности целесообразно рассчитывать по каждому виду ресурсов. Связь между ценой на ресурс и предложением товара будет тем теснее, а следовательно, коэффициент эластичности по модулю тем больше, чем больше удельный вес данного ресурса в общих издержках фирмы.

2. Налоги и государственные дотации. Знание силы реакции предложения на изменение этого фактора имеет решающее значение в проведении государственной политики регулирования рынка. Ведь иногда даже незначительное изменение налогов может сильно сместить кривую предложения. О такой возможности можно судить по показателю эластичности предложения по налогам, который рассчитывается по формуле

$$E_t = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{t_2 - t_1}{t_1}$$

где t — налоговая ставка.

Этот показатель будет иметь знак (-), поскольку налоги уменьшают предложение, смещая кривую на графике влево.

Можно рассчитать аналогичный показатель и для государственных дотаций. Он будет иметь положительное значение, так как его связь с предложением прямая.

3. Цены на другие товары. Они имеют обратное влияние на предложение. Поэтому коэффициент эластичности, рассчитанный по данному фактору, будет иметь отрицательное значение. Его величина

по модулю очень сильно колеблется в зависимости от пар рассматриваемых товаров. Сильно эластичным будет предложение в зависимости от цен на те товары, переход к производству которых может произойти быстро и без значительных затрат. Если такой переход затруднен какими-то обстоятельствами, теснота связи будет незначительной.

Легко убедиться в огромном значении знания самых различных коэффициентов эластичности для оптимального поведения производителя на рынке. Но их расчет требует большого количества информации и обычно рассчитывается специальными аналитическими компаниями по заказу продавцов или других заинтересованных лиц.

Таким образом, каждый из участников обмена — продавец и покупатель, выходя на рынок, преследует свои собственные интересы. Каким же образом происходит согласование этих интересов, при каких условиях такое может произойти? Об этом речь пойдет в следующей главе.

Краткие выводы

1. Предложение — это количества продукта, которые готов продать продавец по определенным ценам за некоторый период времени. Количества товара, предлагаемые к продаже, находятся в прямой зависимости от цены за его единицу. В этом суть закона предложения.
2. В коротком периоде времени увеличение объемов производства сопровождается увеличением затрат ресурсов на единицу продукции. Это связано, с одной стороны, с ограниченностью ресурсов и необходимостью привлечения все более дорогих и менее пригодных ресурсов, а с другой — с уменьшением с определенного момента производительности каждой новой порции привлекаемых трудовых и сырьевых ресурсов.
3. Изменение цены товара влияет на величину предложения, перемещая соответствующую точку на кривой предложения. Неценовые факторы изменяют само предложение, смещая кривую на графике вправо или влево. К ним относятся цены на применяемые ресурсы, техника и технология производства, государственная экономическая политика по налогам и дотациям, цены на другие товары, ценовые ожидания продавцов, их число на рынке.
4. Теснота связи между предложением и факторами, оказывающими на него воздействие, измеряется коэффициентом эластичности предложения. Он рассчитывается путем сопоставления

удельного прироста результата к удельному приросту фактора, его вызвавшего. Можно рассчитать коэффициенты эластичности предложения по цене, по ценам на ресурсы, по налогам и дотациям государства, по ценам на другие товары.

Основные термины и понятия

- Предложение
- Закон предложения
- График предложения
- Величина предложения
- Неценовые факторы предложения
- Изменения в предложении
- Эластичность предложения

Глава

8

РЫНОК И МЕХАНИЗМ ДОСТИЖЕНИЯ РАВНОВЕСИЯ

В главах 6 и 7 мы дали характеристики двум главным действующим лицам в экономике — производителю и потребителю. В них объяснялись возможности, интересы и закономерности поведения участников обмена — каждого в отдельности. Теперь сведем их вместе и покажем, как они взаимодействуют, с помощью какого механизма им удастся достигать взаимного согласия и, в конце концов, совершать обмен.

Роль такого координационного механизма выполняет рынок. Поэтому в этой главе мы намерены объяснить, как осуществляется рыночная координация, каков механизм достижения равновесия между спросом и предложением, какую роль выполняет цена, какие условия необходимы для нормального функционирования рынка, а также решить ряд других вопросов.

В этой главе объясняется суть рыночного саморегулирования и его основные функции. Уяснение этих вопросов открывает возможности и для лучшего понимания логики и задач рыночной трансформации экономики.

8.1

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ РЫНКА

Сущность рынка

Понятие "рынок" используется в разных значениях. Так, практически в каждом населенном пункте есть место, которое называют рынком: жителям известно, что там происходят регулярные встречи продавцов и покупателей. Экономисты, однако, в термин "рынок" вкладывают несколько иное содержание, не акцентируют внимание на географических координатах обмена.

Рынок — прежде всего категория обмена, его характеристика. Но этого еще мало для определения сущности рынка. Ведь обмен происходит и в централизованно-плановой экономике, но его содержание, формы, характер, порядок существенно отличаются. В централизованно-плановой экономике основные параметры обмена регламентируются государством. Такую связь рыночной никак не назовешь.

Рынок — это способ взаимодействия экономических субъектов, основанный на ценовой системе и конкуренции. Это особый механизм координации экономических действий.

Рыночная связь, устанавливаемая между продавцом и покупателем, имеет ряд **отличительных черт**:

- *равноправное положение участников.* Это означает, что ни продавец, ни покупатель не должны обладать возможностями внеэкономического принуждения контрагента к вступлению в отношения обмена. Конечно, сделка может принести кому большую, а кому и меньшую выгоду или даже убытки, но вступление в нее носит добровольный, свободный характер;

- *применение принципа экономической выгоды в качестве основного критерия целесообразности вступления в рыночную связь.* Можно выделить три основных правила, которыми руководствуются участники обмена: 1) обмен должен приносить выгоду; 2) каждый стремится совершить сделку с возможно большей выгодой для себя; 3) лучше совершить сделку с меньшей выгодой, чем вообще отказаться от нее;

- *полная экономическая ответственность участников за свои действия.* Если свобода — это одна сторона рыночного положения субъекта, то полная самоответственность — другая. Когда экономический субъект выбирает контрагента отношений без принуждения, по собственной воле, то, естественно, сам должен нести ответственность за правильность своего выбора, за всю совокупность своих действий;

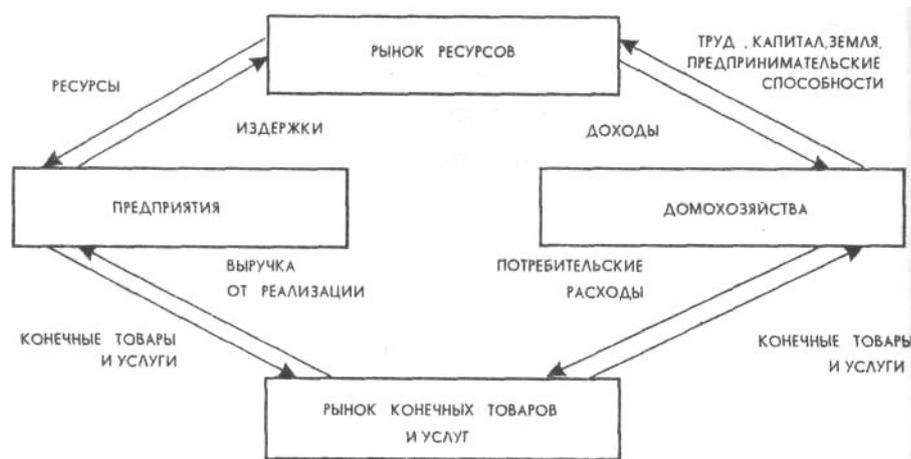


Рис. 8.1. Кругооборот товаров и денег

■ *правовые гарантии и правовая защита со стороны государства.* Цивилизованное общество, как правило, закрепляет в юридических нормах основные принципы своего функционирования. Современное государство устанавливает правовые нормы отношений экономических субъектов, формирует "правила игры". Оно же и обеспечивает реальную действенность таких норм, создавая для этого контрольные и судебные органы.

Сферу обмена можно представить как движение двух встречных потоков: товаров и денег. В качестве товаров могут выступать как конечные продукты и услуги, так и ресурсы. Поэтому рынок регулирует движение конечных товаров и услуг, потребителями которых выступают домохозяйства, а производителями — предприятия, и товаров-ресурсов — труда, капитала, земли, предпринимательских способностей, которые поставляют на рынок домохозяйства, а покупают предприятия. Наглядно это можно представить схемой кругооборота товаров и денег (рис. 8.1).

Функции рынка

Уже при рассмотрении кругооборота товаров и денег можно обнаружить те функции, которые свойственны рынку:

1. Доведение конечных товаров до потребителей. Поскольку современное производство основано на разделении труда, то абсолютное большинство продуктов создается не для собственного, а для "чужого" потребления. Именно рынок служит тем мостом, через который продукт поступает от производителя к его потребителю.

2. Обеспечение производства ресурсами. Домохозяйства, будучи собственниками (индивидуальными или объединенными) большинства трудовых ресурсов, капитала, земли и предпринимательских способностей, реализуют свое право на рынке, что приносит им соответствующие доходы. Предприятия, приобретая ресурсы, несут издержки.

3. Установление соответствия произведенного продукта и затрат на него общественным потребностям. Поскольку производитель работает, как правило, не на заказ, а ориентируется на свои собственные представления о том, что необходимо производить и сколько, он всегда рискует. Только после того, как товар приобретен покупателем и продавец полностью компенсировал свои издержки, он может с уверенностью сказать: "Мой выбор был правильным". Если в предположениях допущена ошибка, рынок или не принимает такое количество товара или не возмещает производителю всех затрат. Поэтому положение товаропроизводителя в обществе во многом определяется положением его товара на рынке.

4. Распределение ресурсов и конечных товаров. Неблагоприятное положение товара на рынке, отражающее несоответствие его общественным потребностям, вынуждает производителя переориентировать использование ресурсов на создание другого товара, потребность в котором не удовлетворена. Поэтому рынок служит перераспределению ресурсов между производствами, стремясь приблизить ассортимент товаров к структуре общественных потребностей. Рынок также является определенным порядком распределения конечных товаров.

5. Согласование интересов продавца и покупателя, координация их действий. Через эту функцию осуществляются все остальные. Поэтому посвятим ей весь следующий параграф.

8.2

КООРДИНАЦИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рыночное равновесие

В главах 6 и 7 мы выяснили, что покупатели готовы приобрести, а продавцы готовы продать самые различные товары. Все зависит от их цен. Каким же образом находится именно то количество товара, которое сделает спрос и предложение сбалансированным?

Для поиска ответа на этот вопрос сведем в одну таблицу приведенные ранее условные данные о спросе и предложении молока на городских рынках (табл. 8.1) и проанализируем, как будет складываться соотношение спроса и предложения при различных вариантах цен за 1 л.

Таблица 8.1. Рыночный спрос и рыночное предложение молока на городских рынках

Цена 1 л молока. ДЕ	Рыночный спрос на молоко, тыс. л	Рыночное предложение
25	200	60
50	150	150
75	110	200
100	80	220

Начнем свой анализ с самой высокой цены за 1 л — 100 ДЕ. Если на рынке действительно сложится такая цена, то она создаст условия заинтересованности молокозаводов предложить к продаже 220 тыс. л. Но по такой цене покупатели согласны приобрести лишь 80 тыс. л.

Это создает избыточное предложение в 140 тыс. л. Перед производителями возникает угроза нереализации значительной части своего продукта. Конкурентная борьба между ними вынуждает снижать цены. Следовательно, *избыточное предложение порождает уменьшение цены.*

Снижение цены за 1 л до 75 ДЕ несколько улучшает рыночную ситуацию, но не приводит к равновесию спроса и предложения. Такая цена делает невыгодным производить прежние объемы молока, полная компенсация затрат возможна при величине предложения 200 тыс. л. Одновременно, при такой цене, желания и возможности покупателей, выраженные в спросе, возрастут до 110 тыс. л. Избыток предложения сократится до 90 тыс. л, но все еще будет значительным. Это подталкивает к новому снижению цен.

Возможно, стремясь продать товар, продавцы согласятся сразу на очень низкую цену — 25 ДЕ за 1 л. Но тогда возникнет противоположная ситуация. Производители могут предложить лишь 60 тыс. л, тогда как покупатели готовы приобрести 200 тыс. л. Возникнет положение, известное под названием **дефицит товаров**. Тогда на первый план выдвигается конкуренция между покупателями. Некоторые из них соглашаются заплатить больше, лишь бы получить нужное количество молока. *Избыточный спрос на товар ведет к росту цен за его единицу.*

Колебания цен в конечном счете приводят к установлению такой цены, при которой спрос и предложение совпадают. Для нашего примера такая цена 50 ДЕ за 1 л молока. По этой цене производители в состоянии произвести и поставить на рынок 150 тыс. л. Ровно столько же хотели бы и в состоянии купить покупатели. **Цену единицы продукции, при которой совпадают спрос и предложение, принято называть ценой равновесия.** Соответственно, количество товара, уравнивающее спрос и предложение, называют **равновесным количеством.**

Равновесная цена — это единственная цена из всех возможных, при которой отсутствуют как избыточное предложение, так и избыточный спрос. Любая другая цена нарушает соответствие, и поэтому кто-то из участников обмена (продавцы или покупатели) будут стремиться ее изменить, постепенно направляя к цене равновесия. Достижение последней будет означать, что все, кто хотел бы и в состоянии приобрести продукцию по такой цене, смогут удовлетворить свои потребности. Точно так же все продавцы, кого удовлетворяет сложившаяся цена, продадут свои товары.

Аналогичные выводы мы получим и при графическом изображении. Цена равновесия и равновесный объем — это координаты точки пересечения кривых спроса и предложения (рис. 8.2).

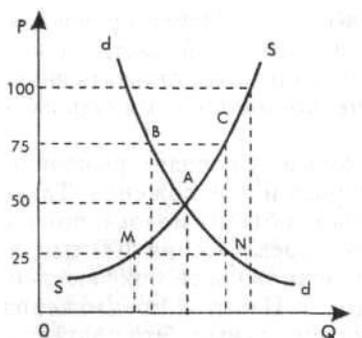


Рис. 8.2. Равновесие спроса и предложения

Учитывая характер кривых, такая точка может быть лишь одна. Это подтверждает вывод о существовании единственного устойчивого положения на рынке и стремлении к такому состоянию в случае отклонения цены от равновесной.

Проекция отрезка BC на ось Q дает избыточное предложение при цене 75 ДЕ за 1 л, а отрезка MN — избыточный спрос при цене 25 ДЕ за 1 л.

Конкурентная борьба, изменяя цены, будет способствовать достижению рыночного равновесия.

Факторы изменения равновесной цены

Равновесная цена определяется положением кривых спроса и предложения. Поэтому все факторы, которые могут сместить эти кривые, изменяют цену равновесия и равновесное количество товара.

1. Изменение спроса:

а) увеличение спроса. В главе 6 выяснены те факторы, которые могут привести к увеличению спроса. Если, например, товар входит в моду, кривая спроса сдвигается вправо (рис. 8.3, а). Тогда точка пересечения смещается вверх и вправо. Это означает, что при увеличении спроса и неизменности других условий цена равновесия и равновесное количество возрастают;

б) уменьшение спроса. Складывается прямо противоположная ситуация. Ожидание снижения цен уменьшает спрос, сдвигая кривую влево. Точка пересечения опускается вниз и сдвигается влево. Поэтому при уменьшении спроса уменьшаются цена равновесия и равновесное количество (рис. 8.3, б).

2. Изменение предложения:

а) увеличение предложения. Смещение кривой предложения вправо (а именно такое следствие увеличения предложения) снижает цену равновесия, но увеличивает равновесное количество (рис. 8.3, в);

б) уменьшение предложения. При смещении кривой предложения влево увеличивается цена равновесия и одновременно уменьшается равновесный объем (рис. 8.3, г).

3. Одновременное изменение спроса и предложения. Ответить однозначно, что произойдет в этом случае, нельзя. Все будет зависеть от эластичности реагирования на эти факторы продавцов и покупателей.

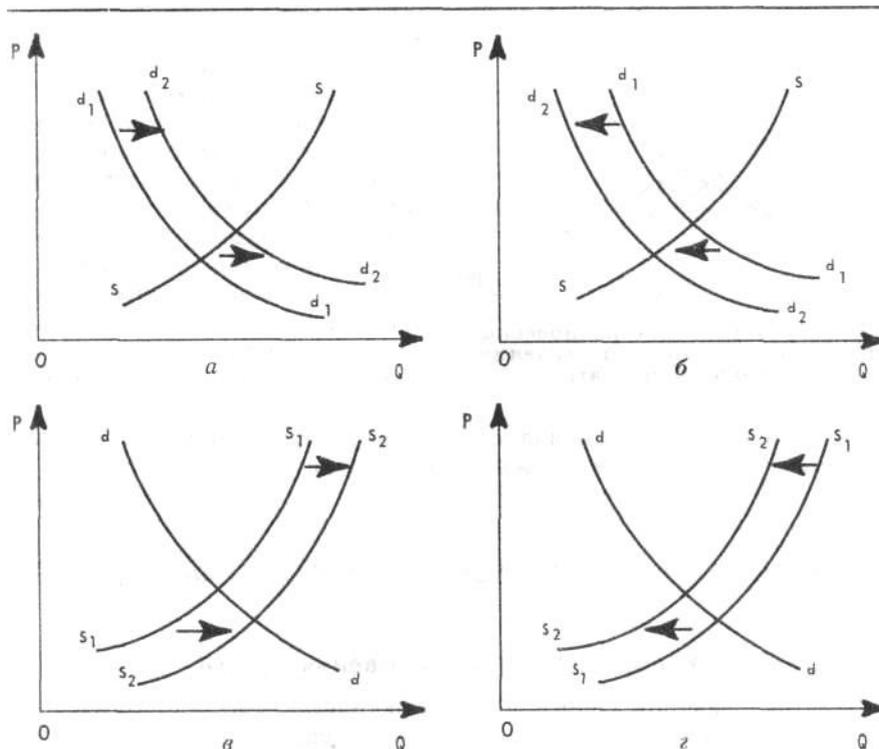


Рис. 8.3. Изменение цены равновесия и равновесного количества под воздействием:
a — увеличения и *б* — уменьшения спроса; *в* — увеличения и *г* — уменьшения предложения

Рассмотрим в качестве примера ситуацию массового повышения заработной платы. Графически она показана на рис. 8.4.

С одной стороны, увеличение заработной платы означает возрастание доходов покупателей. Это приведет к увеличению спроса на товары высшей категории качества и переместит кривую спроса вправо. Вследствие этого цена равновесия повысится с P_1 до P_2 а равновесный объем увеличится с Q_1 до Q_2 . Но, с другой стороны, заработная плата — это цена ресурса труда. Удорожание одного из ресурсов уменьшит предложение, сместит кривую предложения влево. Произойдет дальнейшее повышение равновесной цены до уровня P_3 , а равновесный объем уменьшится с Q_2 до Q_3 . Трудно прогнозировать соотношение равновесных

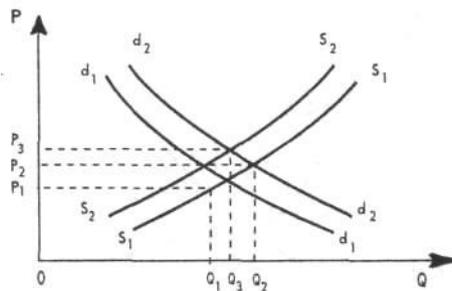


Рис. 8.4. Изменение равновесной цены при массовом повышении заработной платы

объемов Q_1 и Q_3 . Если коэффициент эластичности спроса доходам больше коэффициента эластичности предложения по ценам на ресурс труда, то $Q_1 > Q_3$; если же соотношение коэффициента будет обратное, то $Q_1 < Q_3$. Таким образом, на основании изложенного можно сделать вывод, что рыночные силы в состоянии синхронизировать решение о покупке и продаже, исключая при этом потенциальные излишки и нехватку

продукта. Однако для того, чтобы цена выполняла свойственную ей уравнивающую функцию, в экономике должны сформироваться соответствующие условия.

8.3

УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКОВ

Условия функционирования рынка

Действие законов спроса и предложения, других экономических закономерностей происходит только в определенных условиях. Их наличие является предпосылкой для того, чтобы экономические субъекты закономерно реагировали на соответствующие факторы. Например, в начале 90-х годов в Украине можно было наблюдать "неправильную" реакцию производителей на повышение цен — происходило не увеличение объемов производства, как того казалось бы следовало ожидать, а их снижение, и при заключении сделок купли-продажи субъекты руководствовались в целом ряде случаев не максимизацией выгоды, а совершенно другими критериями. Конечно, такое поведение было связано со многими причинами. Одна из них, и может самая главная — абсолютное преобладание среди производителей государственных предприятий, включенных в хозяйственную систему таким образом, что не создавались мотивации для адекватного рыночного реагирования.

Поэтому первое условие функционирования рынка — **наличие свободных предпринимателей**. Для того чтобы экономический субъект выступал на рынке как свободный предприниматель, он, по меньшей мере, должен:

- а) обладать самостоятельностью в распоряжении условиями и результатами производства;
- б) нести полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности.

В главе 2 мы отметили, что предпринимательство — это основная форма организации экономических сил. Выяснению сущности предпринимательства, его функций, условий и видов специально посвящена глава 9.

Второе условие функционирования рынка, о котором неоднократно упоминалось выше, — **конкуренция**. Она является предпосылкой эффективной работы рыночной ценовой системы. Отсутствие или существенное ограничение конкуренции деформирует рыночный механизм взаимодействия — продавцам и покупателям начинают поступать искаженные сигналы. Нарушенный порядок обмена отрицательно сказывается на функционировании всей экономической системы. Исторический опыт показал, что внутри самой рыночной системы формируются предпосылки для ограничения или даже устранения конкуренции. Рыночный механизм не в состоянии перебороть эту тенденцию. В современных условиях ему на помощь приходит государство. Более глубокому анализу этих вопросов посвящена глава 10.

Классификация рынков

Лучшему пониманию сущности рыночных отношений способствует классификация рынков. Ее можно провести по следующим признакам (рис. 8.5.):

а) *по географическому фактору*. Можно говорить о рынке **внутреннем**, когда отношения обмена осуществляются контрагентом на территории своей страны, и **внешнем**, когда он действует на территории другого государства. В свою очередь, внутренний рынок можно подразделить на ряд региональных рынков;

б) *по объектам купли-продажи*. Уже говорилось о рынке **ресурсов** и рынке **конечных товаров**. Специального объяснения требует отнесение к рынку ресурсов денежных средств. Хотя деньги, как отмечалось ранее, и не представляют собой особого вида ресурса, но в силу своей специфики они легко трансформируются в любой из видов ресурсов. Покупая деньги (получая кредит), экономический субъект расширяет свои возможности в получении действительных ресурсов. Поэтому здесь, на наш взгляд, допустима некоторая нестрогость в определении ресурсов;

в) *по соотношению спроса и предложения*. Рынок стремится к достижению равновесия спроса и предложения. Когда рыночная цена устанавливается на уровне цены равновесия (точка А на рис. 8.2) и

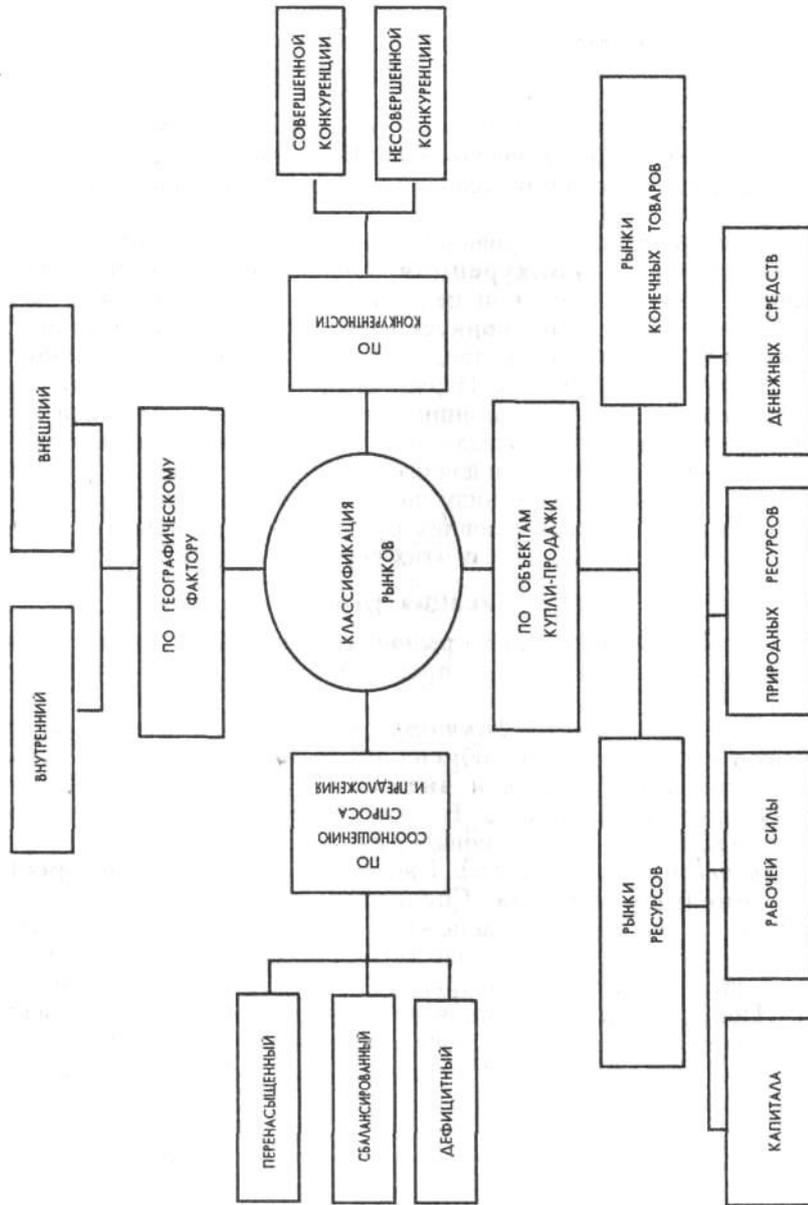


Рис. 8.5. Классификация рынков

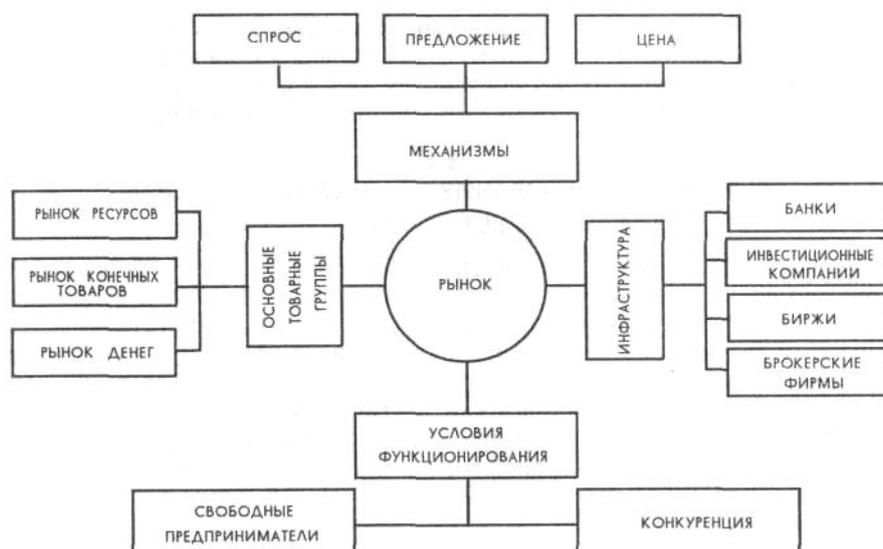


Рис. 8.6. Модель рынка

количество спрашиваемого товара совпадает с количеством предлагаемого, такое состояние можно назвать **сбалансированным** рынком. Однако нетрудно заметить, что такое положение складывается далеко не всегда. Рыночная цена чаще не соответствует цене равновесия, хотя и стремится к ней, и тогда величины спроса и предложения не совпадают. Если спрос меньше предложения, то мы имеем дело с **перенасыщенным** рынком, когда же спрос больше предложения — с **дефицитным**.

г) *по конкурентности*. В зависимости от состояния конкуренции принято выделять рынок **совершенной конкуренции** и рынок **несовершенной конкуренции** (подробнее см главу 10)

Можно говорить также о рынке, где в контакт вступают непосредственный производитель и конечный потребитель товара. Но такие контакты сейчас относительно редкостны. Современный рынок — это, как правило, посреднический рынок. Обычно в обмене активно проявляют себя посредники, специализирующиеся на доведении товара до конечных потребителей. Их деятельность должна повысить эффективность обмена. Поэтому для лучшего функционирования рынка необходимы определенные институты, обеспечивающие связь между указанными контрагентами. Иными словами, нужна инфраструктура рынка. Ее обычно формируют банки, брокерские фирмы, инвестиционные компании, биржи, службы занятости и т. п.

В заключение отметим, что рынок можно представить в виде некоторого механизма, состоящего из определенных блоков и элементов, роль многих из которых мы постарались в этой и предыдущих главах объяснить. Структура этого механизма представлена на рис. 8.6.

8.4

РЫНОЧНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЭКОНОМИЧЕСКИМ СУБЪЕКТАМ

Рынок выдвигает определенные требования к личным качествам и поведению его участников. Чтобы преуспевать в рыночных отношениях, нужно эти требования понимать и стремиться соответствовать им. Поэтому важно специально остановиться и на этом аспекте рынка. Видимо значение этой проблемы возрастает при трансформации централизованно-плановой экономики в смешанную.

Формирование новой экономической психологии людей становится одним из условий самой трансформации, перехода экономики в новое качество. Украина в 90-х годах в полной мере познала значимость и остроту этой проблемы.

Централизованно-плановая экономика формирует определенный психологический стереотип, для которого характерны:

- *уверенность*. Человек не опасался за свое будущее. Он знал, что ему гарантирована работа, бесплатное образование и здравоохранение, пенсионное обеспечение и т. п. Такое положение было само собой разумеющимся элементом жизни. Человек знал, что о нем должны будут позаботиться;

- *стабильность*. Никто не опасался каких-либо экономических катаклизмов: спадов конъюнктуры, банкротств, инфляции и т.п. Постоянный, может и незначительный, рост доходов обеспечивал повышение реального уровня жизни;

- *уравнительность*. Жесткая регламентация государством доходности, сдерживаемая дифференциация доходов населения формировали представление о примерном равенстве потребления как норме функционирования общества. Это породило соответствующую психологию. Известный принцип карточной игры — "посмотри в карты соседа, в свои всегда успеешь", находил отражение в стремлении узнать доходы других и порассуждать об их обоснованности.

Экономическая деятельность в условиях рынка требует других стереотипов мышления и поведения. В этой экономической среде формируется осознание того, что:

- *человек сам устраивает свою жизнь*. Занятость, доход и другое гарантируются ему не государством, а высокой конкурентоспособностью его трудовых услуг, о которой он должен позаботиться сам;

■ рынок предоставляет широкие возможности в сочетании с отсутствием многих гарантий. Человек быстро может подняться к вершинам благополучия, но в столь же короткие сроки может оказаться и "на дне". Рынок не дает гарантий, зато предоставляет шанс в виде свободы для проявления хозяйственной инициативы, предприимчивости. Он предоставляет, может быть, наилучшие условия для самореализации;

■ выбор как элемент повседневной жизни сопровождается постоянным риском. Свобода действий, обеспечиваемая рынком, призывает людей к постоянному анализу альтернатив и выбору наиболее эффективных из них. Но вариант, которому отдано предпочтение, может оказаться далеко не самым лучшим. В рыночной среде постоянно присутствует элемент риска.

Поэтому с точки зрения отдельного человека вряд ли рынок следует считать идеальной формой экономического сотрудничества. В главе 3 уже отмечалось, что он дополняется регулирующей деятельностью государства. Порождаемый же рынком психологический дискомфорт — это та плата, которую отдают сегодня люди за эффективность функционирования экономической системы.

Краткие выводы

1. Рынок представляет собой способ координации действий экономических субъектов, обеспечивающий согласование их экономических интересов на основе ценовой системы и конкуренции. Для рыночной связи свойственны равноправное положение участников, применение принципа экономической выгоды, полная экономическая ответственность участников за свои действия.
2. Рынок обеспечивает доведение готового товара до потребителя, снабжение производства ресурсами, установление соответствия произведенного продукта и затрат на него общественным потребностям, распределение ресурсов и конечных товаров.
3. Осуществляя координацию спроса и предложения, рыночный механизм обеспечивает согласование интересов продавца и покупателя путем достижения равновесной цены и равновесного количества. Равновесная цена может изменяться вследствие изменения спроса и предложения, сдвигающих кривые на графике и перемещающие точку их пересечения.

4. Главными условиями формирования рыночной связи выступают наличие на рынке свободных предпринимателей и конкуренция.
5. Рынки можно классифицировать по географическому фактору, объектам купли-продажи, соотношению спроса и предложения, уровню конкуренции.
6. Рынок выдвигает определенные требования к личным качествам и поведению экономических субъектов: инициативность, самоответственность, умение распорядиться свободой, готовность к риску и др.

Основные термины и понятия

- Рынок
- Особенности рыночной связи
- Функции рынка
- Рыночное равновесие
- Цена равновесия
- Равновесное количество
- Факторы изменения цены равновесия
- Условия функционирования рынка
- Классификация рынков

Глава

9

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Крупный банкир и владелец небольшого магазина, обладатель контрольного пакета акций акционерного общества и дилер по недвижимости, фермер и один из собственников страховой компании... Всех перечисленных лиц объединяет принадлежность к особому слою общества — предпринимателям. Род их занятий можно, соответственно, определить как предпринимательство.

Предпринимательство — это свободная инициатива людей в хозяйственной деятельности, это способ организации экономических сил. Иными словами, это испытанный в мировой практике способ эффективной организации производства. Существование предпринимательства — обязательное условие функционирования рынка. К такому выводу мы пришли в предыдущей главе. Поэтому следующим этапом познания должно стать более глубокое выяснение сути предпринимательства и его функций в современной экономической системе, условий и видов предпринимательской деятельности. Особо следует остановиться на анализе особенностей процессов формирования субъектов предпринимательства в странах с переходной экономикой.

9.1

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сущность предпринимательства

Предпринимательство как особый род занятий человека известно с давних времен. Однако, как уже отмечалось в главе 2, только в XVIII веке Р. Кантильон дал ему первое теоретическое объяснение. Важным этапом осмысления сути предпринимательства стали работы Ж.-Б.Сэя, в которых предприниматель определялся как человек, организующий других людей в рамках производственной единицы.

Основы современной теории предпринимательства были заложены Й. Шумпетером в первой половине XX века. В частности, его идея "созидательного разрушения" развивала представления о сути и характере предпринимательской деятельности. В отличие от простого администратора, который управляет имеющимися в распоряжении ресурсами, для предпринимателя характерно креативное, творческое поведение

в тех или иных условиях. Если предприниматель приходит к выводу, что сложившейся ситуации должна соответствовать иная структура производства или его организация, он разрушает старую и создает новую, адекватную этим условиям. В этом проявляется "созидательное разрушение".

Предприниматель, по Шумпетеру, ориентирован не на статическую эффективность, связанную с поддержанием работоспособности существующей системы, а на динамическую, предполагающую своевременное изменение, развитие управляемой системы.

Современная экономическая теория определяет **предпринимательство как инициативную, самостоятельную хозяйственную деятельность людей, направленную на получение прибыли посредством организации и использования ресурсов в целях производства и реализации товара**. Если предположить, что организация какого-то дела потребовала от предпринимателя затрат M , то эта деятельность имеет смысл тогда, когда полученный результат M^1 будет больше M . Превышение полученного дохода над затратами и составляет прибыль предпринимателя:

$$M^1 - M = \Delta M = P,$$

где ΔM , P — прибыль.

Предпринимательские решения исходят прежде всего от собственников предприятий. Однако по мере развития отношений собственности, расширения ее корпоративных форм предпринимательские решения стали все больше приниматься и наемными менеджерами. Ведь нельзя же по каждому вопросу, скажем, собирать общее собрание акционеров. Ситуация нередко требует немедленного принятия решения. Поэтому собственники и делегируют часть предпринимательских функций наемным управленцам, сохраняя за собой решение стратегических вопросов. Сегодня можно говорить о предпринимательском менеджменте как особой форме предпринимательства. Менеджер, реализующий предпринимательские полномочия, изыскивает возможности и идет на преднамеренный риск, осуществляя изменения и вводя усовершенствования на своем предприятии.

Риск — это неотъемлемая черта предпринимательства. Конечно, постоянно рискуют все люди. Выходя из дома в гололед, мы рискуем получить травму от падения; существует угроза, что сорвет водопроводный кран у соседа сверху и затопит вашу квартиру; фермер рискует понести убытки от вымерзания озимых и т. п. Однако избежать потерь в перечисленных случаях — в принципе возможно. Для этого можно обратиться к услугам страховых компаний. Последние определяют вероятность наступления страхового случая, возможный ущерб от него и за определенную плату согласятся взять на себя риск.

Предпринимательство же связано с нестрахуемым риском. Предприниматель *сознательно идет на риск*. Он не имеет никаких гарантий в том, что его товар будет куплен, что полученная выручка покроет издержки и принесет ему прибыль. Конечно, умение делать точные расчеты и предвидеть рыночную конъюнктуру снижает вероятность неудачи, но устранить полностью риск невозможно.

Функции предпринимательства

Для лучшего понимания сущности предпринимательства обратимся к выяснению его функций и роли в экономической системе.

1. Ресурсная функция. Она реализуется в мобилизации капитала, трудовых, материальных, информационных и других ресурсов для их производительного использования. Нацеленность предпринимателя на динамическую эффективность вынуждает его к постоянному поиску дополнительных ресурсов. Множество потенциальных ресурсов общества были бы не востребованы, не занимаясь предприниматели их мобилизацией. Яркий пример тому — преобразования множества запущенных помещений и полуподвалов домов, подземных переходов в различного рода магазины, офисы и т. п., волна которых прокатилась по городам Украины в первой половине 90-х годов.

2. Организаторская функция. Мобилизованные ресурсы могут принести пользу их собственнику, предпринимателю и обществу в целом лишь в том случае, если они будут должным образом использоваться. Поэтому предприниматель берет на себя функцию организации производства, сбыта, исследования рынка, научных разработок и т. п. Конечно, непосредственно организацией работы предприятия в тех или иных направлениях могут заниматься наемные менеджеры, но это не меняет сущности дела. Ведь предприниматель проявил организаторские способности уже хотя бы в том, что нашел нужных, способных эффективно управлять предприятиями людей. Кроме того, принятие принципиальных решений предприниматель всегда оставляет за собой.

3. Творческая функция. Предприниматель постоянно нацелен на поиск новых решений. Стремление максимизировать прибыль или другой результат, признаваемый предпринимателем в качестве цели своей деятельности, не дает ему довольствоваться сложившимся положением. Он постоянно ищет, как улучшить свое дело. Появлением множества оригинальных научно-технических, экономических и организационных решений человечество обязано творческой функции предпринимательства.

9.2

УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ФОРМИРОВАНИЕ ЕГО СУБЪЕКТОВ**Условия предпринимательской деятельности**

Предпринимательство имеет многовековую историю. Но это не означает, что ему обеспечено автоматическое воспроизводство. Для появления этого общественного феномена, а тем более для превращения его в основную организационную форму производства, необходимы определенные условия, среди которых целесообразно выделить следующие:

1. Наличие соответствующих имущественных прав на условия и результаты производства. Как видно из рис. 9.1, предприниматель обязательно должен быть собственником *произведенного продукта* и *дохода*, полученного в результате его реализации. Только при этих условиях возникает должная заинтересованность для осуществления предпринимательской деятельности.

Что же касается *ресурсов*, то здесь возможны варианты. Эти факторы производства могут быть собственностью предпринимателя, а могут быть получены им в пользование на основе различного рода договоров: аренда, лизинг и др. Сегодня абсолютное большинство предпринимательских структур сочетают использование как собственных, так и привлеченных средств.

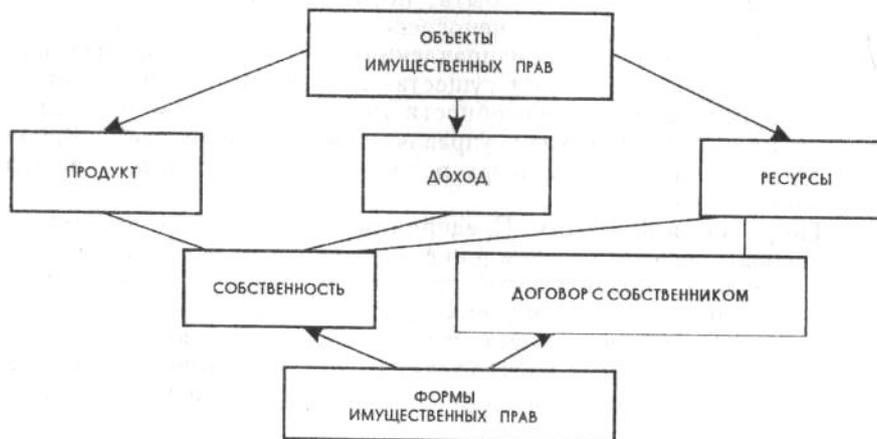


Рис. 9.1. Объекты и формы имущественных прав

2. Определенная экономическая, правовая и политическая среда.

Формальное признание имущественных прав на условия и результаты производства может уживаться с другими правовыми нормами, регулирующими экономическую жизнь общества, но не обеспечивающими на деле достаточной степени экономической самостоятельности для предпринимательской деятельности. Конечно, абсолютной свободы в распоряжении своим имуществом собственник не имеет никогда (обратимся еще раз к главе 5, где речь шла о потенциальных и реальных правах собственника). Но различного рода ограничения, формирующие экономическую среду, должны обеспечивать достаточный "коридор свободы". Для предпринимателя это выражается в получении достаточной *самостоятельности* при:

- выборе вида хозяйственной деятельности;
- определении потребителей товаров и поставщиков ресурсов;
- определении цен;
- распоряжении полученным доходом.

Если, к примеру, устанавливаются очень высокие налоги на прибыль или жестко регламентируются цены, предписывается, что производить и кому поставлять, регламентируется, какая доля прибыли должна использоваться на потребление, а какая реинвестироваться, т. е. возвращаться в производство, то в такой экономической среде трудно рассчитывать на высокую предпринимательскую активность.

Создание благоприятной для предпринимательства среды предполагает наличие определенных *правовых гарантий* со стороны государства. Это означает:

- юридическую защиту прав предпринимателя, возмещение убытков, причиненных ему действиями, нарушающими эти права;
- государственный арбитраж как способ разрешения спорных экономических ситуаций;
- законодательное обеспечение свободы конкуренции, защиты потребителей от проявления недобросовестной конкуренции и монополизма, а также обеспечение других необходимых гарантий предпринимательской деятельности.

Для нормального развития предпринимательства необходима благожелательно настроенная политическая среда. Приход к власти политических сил, настроенных антипредпринимательски, может изменить как правовую, так и экономическую среду в негативном для предпринимательства направлении.

3. Полная экономическая ответственность за результаты деятельности. Отрицательными результатами предпринимательской деятельности могут быть:

- убыточность, т. е. превышение расходов над доходами;
- существенная потеря имущества;
- банкротство (признание полной неплатежеспособности).

Они вызываются разными причинами, в том числе и непредсказуемыми (действие природных сил, политические и военные конфликты и т. п.). Но как считает один из лидеров американского менеджмента Ли Якокка, *есть только три причины банкротства фирмы: первая — плохое управление; вторая — плохое управление; третья — плохое управление.*

Предприниматель — это как раз то конкретное лицо, которое принимает на себя бремя ответственности, риск, неизбежный в предпринимательской деятельности. Делить ответственность и риск предпринимателю не с кем. Такое положение обязывает к постоянному самоконтролю экономической деятельности, требует напряженно искать пути повышения ее эффективности, проявлять изобретательность, гибкость и др.

4. Этика предпринимательства. Остановимся здесь только на экономической стороне этого вопроса. Возьмемся утверждать: этика предпринимательства является одним из факторов его доходности или прибыльности.

Какие же морально-этические нормы утверждаются в среде предпринимателей на цивилизованных рынках и каково их влияние на экономические результаты предпринимательства?

Обязательность. Она формируется первоначально жесткой экономической ответственностью за обязательство, оформленное документально. Однако со временем главным гарантом соблюдения даже устных соглашений становится стремление сохранить "имидж", образ обязательного партнера. Потеря этого образа грозит обернуться разрывом устоявшихся связей, что крайне отрицательно скажется на делах и карьере предпринимателя. Поэтому не удивительно, что, например, на большинстве бирж брокер сначала исполняет устное распоряжение клиента (условия торгов требуют мгновенной реакции на ситуацию), которое после оформляется документально.

Честное соперничество. Конечно, понятие "честность" в различных рыночных структурах не совпадает. Однако нечестное поведение всегда имеет своим последствием потерю партнеров и клиентов, что отрицательно сказывается на финансовых результатах бизнеса.

Общая высокая культура и образованность. Больше шансов преуспеть — у человека, способного мыслить глубоко и масштабно, а для этого необходима осведомленность в достаточно широкой области знаний. Более того, от предпринимателя требуется "опережающее мышление", т. е. позволяющее прогнозировать развитие ситуации, принимать упреждающие решения.

Контактность, умение общаться с людьми, заинтересовать их, мобилизовать на достижение поставленных целей. Предприниматель достигнет не многого, если взвалит всю работу на себя. Необходимо добиться того, чтобы привлеченные им работники вкладывали не только свой труд, но и свое творчество в организованное дело.

В 90-х годах нынешнего столетия страны с переходной экономикой болезненно переживают очень трудный период реставрации свободного предпринимательства. После примерно шестидесятилетнего забвения частное предпринимательство получило право на жизнь. Начальный этап трансформации экономики принес множество примеров "дикого" предпринимательства: нечестность, алчность, сговоры, легкость выдачи обещаний и такую же легкость их несоблюдения, преступность и другое. В первые ряды предпринимателей пришли люди далеко не с самыми высокими моральными, культурными и образовательными качествами. В определенной степени это напоминает период развития предпринимательства XIX века, получившего название "дикого капитализма". Но дальнейший опыт экономического развития показал, что вхождение рынка в цивилизованные рамки, формирование смешанной экономики современного типа резко сужают шансы на серьезный успех предпринимателей с низкими морально-этическими и образовательными качествами.

Как и в природе, в рыночной среде существует своеобразный внутренний "естественный отбор". Есть в современной экономике и влиятельный "санитар", который выметает нечистоплотных предпринимателей, — это конкуренция. Лишь предприниматели, соблюдающие определенные морально-этические, не говоря уже о правовых, нормы поведения, выживают и преуспевают. Конечно, в "нижнем" слое предпринимателей встречаются самые разные типы поведения, но рыночные возможности таких субъектов обычно небольшие.

Формирование субъектов предпринимательства

Формирование субъектов предпринимательства в принципе возможно двумя путями (рис. 9.2).

Первый из них — *эволюционный*. Он предполагает постепенное накопление денежных и других ресурсов, достаточных для открытия и развития своего дела. Судя по историческому опыту, этот процесс может быть довольно длительным. Он ускоряется применением акционерной формы предпринимательства, которая, подобно магниту, способна притянуть, собрать множество небольших средств в ресурсы

достаточной силы. Этому же в определенной мере способствует и развитие кредитного дела.

В Украине возможности эволюционного пути формирования участников предпринимательства к началу 90-х годов были очень ограничены. К причинам такого положения можно отнести:

- отсутствие достаточных сбережений у населения;
- недоверие населения к ценным бумагам — акциям, облигациям и пр.;

- недостаточная подготовленность кредитной системы;
- у людей отсутствовали достаточные психологические, социальные установки на предпринимательство.



Рис. 9.2. Пути становления субъектов предпринимательства

Второй путь предполагает ускоренное формирование субъектов предпринимательства. Его, как правило, используют страны, осуществляющие переход от централизованно-плановой к смешанной экономике, и в том числе Украина и Россия. Государство принимает решение о: 1) приватизации предприятий; 2) смене условий применения государственного капитала путем, в частности, коммерциализации и стимулирования тем самым появления обществ предпринимательского типа.

Процесс приватизации в той или иной мере присущ многим странам. Для одних — это радикальное средство реформирования всей экономической системы (страны, осуществляющие переход от централизованно-плановой к рыночной экономике), для других — возможность взбодрить, модифицировать определенные секторы экономики, способ решения проблем государственного бюджета. Последовательно рыночный способ ее осуществления — выкуп. При этом

очень важно создать конкуренцию среди покупателей, которая позволит осуществить продажу по реальной рыночной стоимости. Приватизация должна быть прежде всего средством повышения эффективности функционирования предприятий.

Однако особенности реформирования экономики Украины, России и ряда других стран предопределили сочетание выкупа с безвозмездной передачей части государственной собственности всему населению. Предпринятый вариант условно равного распределения собственности среди граждан путем выдачи им приватизационных имущественных сертификатов, с одной стороны, создает хотя бы формальное равенство при приватизации, а с другой — сильно расплывает собственность, что не способствует ее эффективному использованию.

Коммерциализация — второе направление преобразования государственной собственности. Это широкое понятие, которое конкретизируется такими формами, как аренда, аренда с выкупом и другие. В этом случае смены субъекта собственности не происходит. Изменяется режим функционирования государственной собственности. Использование государственных предприятий осуществляется на основе коммерческих, рыночных отношений. Прямое опекуновство со стороны государства снимается. Это способствует формированию субъектов предпринимательства.

9.3

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Объективная основа выделения видов предпринимательства

Подобно любому другому виду деятельности, в предпринимательстве существует своего рода разделение труда. Обладая общими сущностными чертами, различные виды предпринимательства вместе с тем имеют и специфические характеристики. Объективной основой выделения различных видов предпринимательства выступает сам процесс движения средств предпринимателя, который можно было бы описать следующим образом. Предприниматель, обладая каким-то стартовым денежным капиталом (M) для организации собственного дела, приобретает ресурсы, прежде всего капитал (K) и трудовые услуги (L). В результате производственного процесса (P) создается новый товар (C), реализуя который предприниматель получает денег больше, чем первоначально вложил (M^1):

$$M \begin{cases} \nearrow K \\ \searrow L \end{cases} \quad \dots P \quad \dots C - M^1.$$

Одним из решающих критериев при выборе сферы деятельности для предпринимателя выступает размер прибыли, полученный в течение определенного времени в расчете на единицу авансированных средств. Этот показатель принято называть **нормой прибыли** (P^1):

$$P^1 = \frac{\Delta M}{M} 100.$$

Норма прибыли в значительной мере зависит от времени, в течение которого денежный капитал возвращается предпринимателю с приростом. Это время оборота денежного капитала. Если, скажем, денежный капитал 1000 ДЕ за один оборот приносит 200 ДЕ прибыли и этот оборот длится 1 год, то годовая норма прибыли составит 20 %. Если же предпринимателю удастся сократить время оборота до 6 месяцев, то годовая норма прибыли увеличится до 40 %.

Время оборота денежного капитала складывается из времени поиска на рынке необходимых ресурсов, производства, доставки готового товара на рынок и организации его реализации. Иногда значительное время уходит на поиск необходимых для организации производства денежных средств. Очевидно, что предприниматели заинтересованы в уменьшении времени оборота. Этому во многом может способствовать специализация среди предпринимателей, разделение сфер их деятельности. Помимо сокращения времени оборота выделение видов предпринимательства приводит также к общей экономии ресурсов для достижения заданных целей.

Промышленное предпринимательство

Часть предпринимателей избирает сферой приложения своих способностей создание материального продукта как основы удовлетворения потребностей общества. Поскольку одной из основных отраслей, где создается материальный продукт, выступает промышленность, то такой вид предпринимательства принято называть промышленным, хотя оно охватывает и другие отрасли (строительство, сельское хозяйство и т. п.).

Промышленное предпринимательство решает следующие *главные задачи*:

- создает материальный продукт, который в состоянии удовлетворить базовые потребности людей (предметы потребления) и служит капиталом для всех сфер предпринимательства (средства производства);
- реализует основные научно-технические идеи, закладывая фундамент экономического прогресса общества в целом.

Специализация на этом виде предпринимательства позволяет

сократить ту часть времени оборота, которая связана с созданием продукта. Она складывается из времени нахождения приобретенных средств производства в виде производственных запасов, собственно создания продукта, организационных и технологических перерывов. Сокращение времени собственно производства и технологических перерывов (сушка окрашенного, остывание разогретого, подогрев холодного и т. п.) зависит от степени реализации в производстве новых технических и технологических решений. Время организационных перерывов (обед, отсутствие третьей смены, сбой с поставками сырья и т. п.) определяются качеством реализации организаторской функции предпринимательства. Однако здесь следует, в частности, отметить необходимость взвешенного подхода к решению вопроса о введении ночной смены. Хотя с точки зрения сокращения времени оборота это дает положительный эффект, но социальные потери (негативное отношение к ночным сменам работников, снижение внимательности и качества работы в ночные часы и т.п.) могут оказаться выше.

Необходимо особо рассмотреть время нахождения средств производства в производственных запасах. Идеальный случай — "работа с колес", когда сырье даже не складировается, а сразу идет в производство. Но такое возможно лишь при высокой степени надежности поставщиков, транспортных сообщений и т. д. Ведь небольшая задержка с поставками может вызвать остановку производства и огромные убытки. Поэтому сокращение времени нахождения средств производства в производственных запасах во многом определяется уровнем совершенства другого вида предпринимательства — торгового.

Торговое предпринимательство

Это особый вид предпринимательства, связанный главным образом с доведением продукта от производителя до потребителя. Не создавая нового материального продукта, торговое предпринимательство реализует особый товар — услугу, ускоряя и в целом удешевляя процесс движения товара. Это можно объяснить следующими *причинами*:

1. Специализация предпринимателя на торговой деятельности позволяет ему лучше изучить состояние рынка, оперативно учитывать его конъюнктуру.
2. Сокращаются затраты по обслуживанию процесса обращения (постоянное и полное использование складских помещений, сокращение транспортных расходов, уменьшение затрат по продвижению товара на рынке).

Современное торговое предпринимательство ориентировано на переход от *философии сбыта*, когда условием успеха фирмы считается

умение продать наибольшее количество товара по наиболее высоким ценам, к *философии маркетинга*, предполагающей ориентацию на продажу именно нужного для покупателя товара, способного лучше удовлетворить его потребности. Такой подход позволяет сформировать устойчивый круг покупателей, дает гарантию повторного обращения к предпринимателю в случае возобновления потребности. Складывается благоприятный имидж фирмы, что создает лучшие условия для предпринимательства.

Торговое предпринимательство осуществляет посреднические функции как на рынке ресурсов, так и на рынке конечных товаров и услуг. Каждый из них имеет свои особенности. К специфическим чертам *рынка материальных ресурсов* можно отнести:

- особый объект купли-продажи — не конечный продукт, а продукт, возвращающийся в производство;
- ограниченное количество покупателей;
- более крупные размеры закупок;
- конечным покупателем, как правило, выступает производитель.

Основными институтами торгового предпринимательства на рынке ресурсов являются биржи, торговые дома, оптовые фирмы, брокерские конторы и т. п.

На рынках *конечной продукции* торговые предприниматели реализуют товары отдельным лицам, семьям (домохозяйствам) для личного потребления. Эти рынки характеризуются:

- значительным количеством покупателей;
- резкими отличиями потребителей друг от друга по возрасту, уровню доходов, образованию, взглядам и т. п.;
- большой сложностью предвидения поведения покупателя;
- непрофессионализмом покупателя.

В торговом предпринимательстве могут быть использованы два вида операций:

- *комиссионные*, осуществляемые по поручению клиента и за его счет. Доход торгового предпринимателя в данном случае составляют комиссионные, как правило, в процентах от стоимости сделки;

- *коммерческие*, которые осуществляются предпринимателем от своего имени и за свой счет. Его доход формируется за счет разницы между ценой продажи и ценой покупки.

Конечно, производитель мог бы сам организовать реализацию своего товара по рыночным ценам. Но это потребует от него дополнительных средств, времени, отвлечения от его основной деятельности. Поэтому для него оказывается предпочтительнее продать посреднику товар несколько ниже рыночной цены конечной реализации, недополучив при этом часть выручки, но сэкономить время и дополнительные расходы.

Сегодня мы можем наблюдать ситуацию, когда многие крупные фирмы создают собственные подразделения, занимающиеся непосредственно сбытом продукции. Однако это не отрицает общей закономерности разделения сфер предпринимательской деятельности. Отдел сбыта и производственный отдел хотя и находятся в пределах одной фирмы, но специализируются на различных видах предпринимательства.

Кредитное предпринимательство

Это разновидность предпринимательства, связанная с аккумуляцией временно свободных денежных средств и последующим использованием их для предоставления кредита на принципах срочности, платности и возвратности

Как у предприятий, так и у домохозяйств, с одной стороны, возникают временно свободные денежные средства (например, накапливаемые средства для строительства нового цеха или откладываемые деньги для поездки во время отпуска на отдых), а с другой — периодически появляется временная потребность в дополнительных средствах. Примером последнего может служить стремление молодой семьи приобрести квартиру с последующей выплатой ее стоимости в течение нескольких лет или получение предприятием средств для выплаты заработной платы работникам до того, как будет реализована произведенная ими продукция.

Кредит может предоставляться как в натуральной (потребительский и коммерческий), так и в денежной (банковский и межхозяйственный) форме (рис. 9.3):

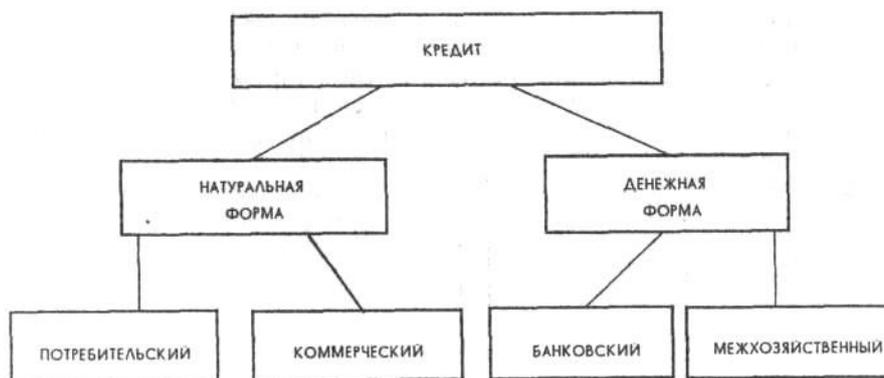


Рис. 9.3. Виды кредита

Потребительский кредит предоставляется в виде предметов потребления домохозяйствам с отсрочкой оплаты их стоимости. Она обычно вносится частями в течение определенного времени.

Коммерческий кредит предоставляется поставщиками сырья его потребителям с последующей оплатой стоимости по истечению определенного срока. Как правило, коммерческий кредит сопровождается выдачей векселя. *Вексель* — это долговое обязательство, выдавший которое обязуется уплатить в установленный срок указанную в векселе сумму.

Банковский кредит выдается в денежной форме специализированными кредитно-финансовыми учреждениями — банками.

Межхозяйственный кредит предоставляется в денежной форме предпринимателями друг другу.

Основная сфера кредитного предпринимательства — банковский кредит. Остальные виды кредита чаще всего выступают как "побочный продукт" другого вида предпринимательства (потребительский кредит — торгового предпринимательства, коммерческий кредит — промышленного предпринимательства).

Кредит выдается за определенную плату. Она может рассматриваться как цена кредита и называется **ссудным процентом**. Скажем, заемщик, используя кредит 1000 ДЕ в течение года, возвращает кредитору 1100 ДЕ. Выплаченные сверх суммы кредита 100 ДЕ и составляют ссудный процент.

Норма ссудного процента (процентная ставка) показывает относительную цену кредита, т. е. отношение платы за кредит к его величине. Для приведенного примера она будет составлять 10 %.

По мере развития рыночных отношений роль кредитного предпринимательства постоянно возрастает и сегодня практически нет такой сферы экономической жизни, которая так или иначе не была бы связана с деятельностью банков или других кредитных учреждений. Кредитная деятельность стала одним из определяющих факторов макроэкономической ситуации, поэтому в последующих разделах ей будет уделено особое внимание.

Но в какой бы сфере, ни действовал предприниматель, какой бы специфический рынок он, ни обслуживал, заниматься своим делом он сможет только в условиях конкуренции. Рассмотрим эту проблему в следующей главе.

Краткие выводы

1. Предпринимательство — это инициативная, самостоятельная хозяйственная деятельность людей, направленная на получение прибыли посредством организации и использования ресурсов в целях получения товара и его реализации. Неотъемлемый элемент предпринимательства — нестрахуемый риск, на который предприниматель идет сознательно. Предпринимательство выполняет ресурсную, организаторскую и творческую функции.
2. Предпринимательство возможно при наличии определенных условий, в том числе при соответствующих имущественных правах на условия и результаты производства, определенной экономической, правовой и политической среде, полной экономической ответственности предпринимателя за результаты деятельности.
3. Успешное предпринимательство достигается при соблюдении участниками этого процесса морально-этических норм, среди которых выделяются обязательность, честное соперничество, общая высокая культура и образованность, контактность, умение общаться с людьми.
4. Объективной основой выделения различных видов предпринимательства выступает процесс движения средств предпринимателя. Специализация среди предпринимателей способствует сокращению времени оборота денежного капитала, уменьшению общих затрат ресурсов, а следовательно, повышению обобщающего показателя эффективности предпринимательской деятельности — нормы прибыли.
5. Промышленное предпринимательство связано с созданием материального продукта, служащего удовлетворению базовых потребностей людей или капиталом для всех сфер предпринимательства. Торговое предпринимательство занимается главным образом доведением продукта от производителя к потребителю. Основная функция кредитного предпринимательства — аккумуляция временно свободных денежных средств и последующее их использование для предоставления кредита.

Основные термины и понятия

- Предпринимательство
- Функции предпринимательства
- Условия предпринимательской деятельности
- Норма прибыли
- Оборот капитала
- Промышленное предпринимательство
- Торговое предпринимательство
- Кредит
- Кредитное предпринимательство
- Ссудный процент
- Процентная ставка

КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Как мы уже выяснили, рынок представляет собой определенный способ взаимодействия производителей и потребителей продукции.

Рыночный порядок взаимодействия экономических субъектов предполагает наличие конкуренции, экономического соперничества производителей, потребителей, производителей и потребителей. Вопрос конкурентности в экономике — это вопрос, в каком количестве представлены на рынках различных товаров и услуг независимо действующие производители и потребители, а также вопрос степени свободы их прихода на эти рынки и ухода. Частную собственность, свободное ценообразование, конкуренцию принято считать столпами рыночной системы.

Раньше нами рассматривался рынок вообще, предполагалась его чисто конкурентная структура. В современных условиях рынки с таким типом конкуренции занимают небольшое место. Выяснение других типов конкуренции позволит углубить понимание экономических процессов, определить специфику взаимодействия экономических субъектов, их возможности, условия ценообразования и другое. Решив завести "четвероногого друга" — собаку, человек обычно берет специальную справочную литературу, чтобы познакомиться с физиологией, привычками, рекомендациями по уходу за собаками. Вместе с тем не существует собаки вообще, есть конкретные породы собак — овчарка, ризеншнауцер, сенбернар, колли и т. д. И кто будет спорить с тем, что между бульдогом и пуделем существует разница? Поэтому будущему владельцу важно получить сведения не только о собаках вообще, но и об особенностях конкретной породы. Человеку, стремящемуся разобраться в экономике, необходимо понять устройство рыночной связи вообще и конкретные ее условия при различных типах конкуренции. Каждый из нас выступает в роли покупателя, большинство из трудоспособных людей — в роли продавца (например, реализуя трудовые услуги), некоторые из нас — в роли предпринимателя. Знание условий конкуренции поможет лучше оценить собственные возможности и шансы, прогнозировать ситуацию, попытаться заранее подготовить альтернативные варианты поведения.

Рынок не может эффективно работать без конкуренции. В то же

время он не обладает достаточным иммунитетом против устремлений ограничить или даже устранить конкуренцию. Последнее означает присутствие на рынке только одного субъекта в роли, например, продавца — такое явление называется чистой монополией. Сам рынок не может защитить себя. На помощь приходит государство, которое проводит политику регулирования конкуренции. Для украинской экономики это в значительной мере является новой и довольно серьезной проблемой.

Итак, в этой главе мы намерены разъяснить сущность и значение конкуренции в экономической системе, ее типы (чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия), формы, а также деятельность государства по регулированию конкуренции.

10.1

КОНКУРЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ: СУЩНОСТЬ, СУБЪЕКТЫ, ЗНАЧЕНИЕ

Понятие конкуренции

"Конкурировать" в буквальном переводе с латинского означает "сталкиваться". Столкновение интересов, их соперничество является одним из элементов нашей жизни. Можно даже сказать о том, что она наполнена соперничеством интересов.

У двух парней одновременно могут возникнуть симпатии к одной девушке, они будут соперничать за получение ее благосклонности; сотрудники одной организации могут соперничать за получение более высокой должности; выпускники школ соперничают за право быть принятыми в высшее учебное заведение; политические партии соперничают за места в органах государственной власти... Этими примерами мы хотели бы показать, что конкуренция является довольно широким понятием, охватывающим едва ли не все сферы человеческой жизнедеятельности. Конкуренция всегда выступает как результат редкости, ограниченности чего-либо.

Конкуренция в экономике — это соперничество экономических субъектов за лучшую реализацию своих экономических интересов. Соперничающими экономическими субъектами являются продавцы и покупатели товаров (рис. 10.1). Лучшая реализация экономических интересов для первых будет означать получение в результате продажи товаров большего денежного дохода, для вторых — получение меньшими денежными затратами большего количества необходимых товаров и услуг. Конкуренция среди продавцов ведется за деньги покупателей, а среди покупателей — за товары продавцов.

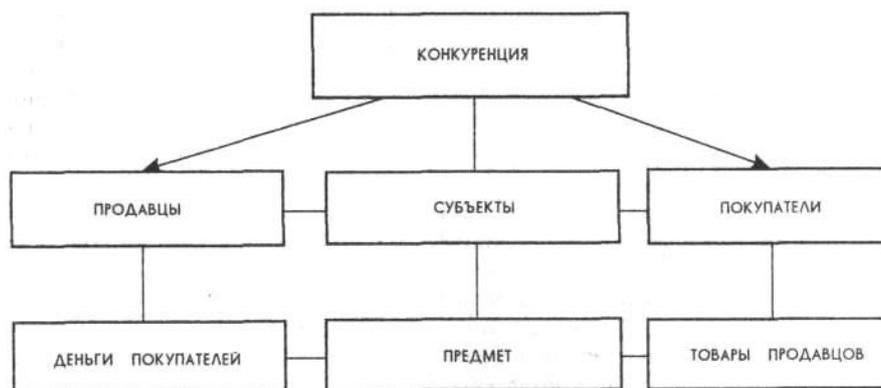


Рис. 10.1. Конкуренция в экономике

Конкуренция покупателей может вестись:

а) *денежными голосами*, т. е. готовностью заплатить больше денег за желаемый товар. Получается своего рода аукцион, постоянно действующий, имеющий множество "мест" или "точек" проведения. Победителями становятся те покупатели, которые достигли перевеса в предложении количества денег за товар. Такая форма конкуренции покупателей является основной, абсолютно преобладающей. Она "улавливает" экономический интерес продавца, стремящегося максимизировать денежные поступления;

б) *завоеванием особого отношения у тех, кто располагает благами*. В преобладающей части конкурентных случаев, чтобы заполучить желаемый товар достаточно иметь большую денежную силу, с помощью которой можно победить конкурентов. Но так происходит не всегда. Дружеские, родственные и другие привилегированные отношения некоторых покупателей с продавцами могут повысить конкурентоспособность этих покупателей, обеспечить им лучшую доступность к благам. Это может касаться получения кредита, экономических ресурсов и потребительских товаров, заключения договора на "аренду помещения, получения работы, места для обучения в престижном вузе, льготной путевки в профсоюзном комитете и т.д. Эти примеры иллюстрируют реальность, одновременно указывая на то, что формы человеческого сотрудничества не являются совершенными;

в) *применением особых личных данных в получении желаемого товара или услуги*. Например, если цена на какой-то товар фиксируется государством, а спрос на него при данной цене значительно превышает предложение, денежные возможности становятся бесполезным инструментом

в законном соперничестве за приобретение данного товара. Он становится дефицитным, не задерживается на прилавках магазинов или в других местах реализации. Тогда покупатели пускают в ход другие средства. Одни из них пытаются предвидеть, когда и где наиболее вероятно появление дефицитного товара, другие готовы проявлять свои физические данные (выносливость, силу), выстаивая многочасовые очереди или втискиваясь в переполненный троллейбус или автобус, добиваясь таким образом получения транспортной услуги. Такие явления более заметны в условиях централизованно-плановой экономики.

Конкуренция продавцов может вестись путем:

а) *использования ценовых методов*. Цель продавца — максимизировать денежные поступления от реализации своего товара. Денежная выручка зависит от физического объема производства и цены за единицу проданного товара. Выделиться среди конкурентов можно, установив, например, более низкую цену на товар. Это привлечет внимание покупателей: при прочих равных условиях они увеличат покупки у данного продавца и, тем самым, произойдет отток денежных голосов, денежных поступлений у других продавцов. В основе более низкой, по сравнению с конкурентами, цены могут лежать меньшие издержки на производство и реализацию товара, или стремление за счет уменьшения прибыли на единицу товара увеличить ее общую массу за определенный период времени. Ценовое соперничество может принимать довольно острые формы, нередко оно даже именуется как "ценовая война", оно может быть направлено на полное подавление конкурентов;

б) *использования неценовых методов*. В этих случаях внимание покупателей, их деньги привлекаются действиями, не связанными с манипуляциями ценами на товары. Продавец стремится обеспечить более высокое качество своего товара, создать благоприятные условия для его послепродажного обслуживания (например, создание сервисных центров по ремонту автомобилей). Продавец стремится вести активную маркетинговую деятельность — изучать запросы потребителей, выявлять нюансы, тенденции, чтобы соответствующим образом реагировать на них, и, тем самым, опережать конкурентов. Активно используется реклама, информирующая потенциальных покупателей о товаре, пропагандирующая его свойства, отличительные характеристики.

В целом в современной экономике, чтобы преуспевать, продавцы должны постоянно заниматься повышением конкурентности своих позиций.

Значение конкуренции

В начале этой главы уже подчеркивалось основополагающее значение конкуренции в современной экономической системе. Теперь нам следует более подробно остановиться на этом вопросе.

Во-первых, конкуренция обеспечивает равноправное положение участников экономических отношений — продавцов и покупателей. Равноправие создается и поддерживается свободой выбора: покупатель имеет возможность выбрать определенного контрагента из нескольких или многих продавцов какой-то необходимой ему продукции, такая же возможность имеется и у продавца — добровольно решить вопрос о географическом месте, времени и условиях предложения своего товара. Возможность выбора — это возможность влияния на контрагента. Если, например, вас не устраивает качество показа фильмов, репертуар в каком-то кинотеатре, вы можете "наказать" это предприятие, отказав ему в посещении, стать регулярным клиентом другого кинотеатра, отдавая теперь именно ему свои денежные голоса. Если так, как вы, поступят многие любители кино, то кинотеатр-неудачник окажется в довольно трудном положении. Таким образом, конкуренция оказывается влиятельным инструментом воздействия одной стороны обмена на другую.

Во-вторых, конкуренция создает одно из главных условий, необходимых для эффективного выполнения ценой координирующих функций. Свободное ценообразование — это основной элемент рыночного механизма, а значит, можно утверждать, что конкуренция является условием жизнеспособности всей рыночной системы. Только в условиях конкуренции рынок может эффективно выполнять функции распределения ресурсов и конечных товаров. Рынок как саморегулирующаяся система действителен только при наличии конкуренции.

В-третьих, конкуренция выступает как контрольная система эффективности частного предпринимательства. Конкуренция проверяет бизнес на степень его соответствия общественным интересам. Не все предприятия эту проверку выдерживают, в результате конкуренции происходит непрерывная выбраковка неэффективных структур, т. е. определенная часть хозяйствующих субъектов вынуждена покинуть "поле экономической игры". В таком случае конкуренция подобна предъявлению красной карточки провинившемуся игроку футбольным арбитром.

В-четвертых, конкуренция создает заинтересованность в совершенствовании экономических ресурсов, их производственных комбинаций, снижении издержек на единицу выпускаемой продукции, научно-техническом обновлении производства. Например, денежные доходы

многих людей связаны с предложением такого экономического ресурса, как трудовые способности. Привлечение того или иного работника, цена трудовых услуг — заработная плата — в условиях конкуренции зависят от качества трудовых способностей. Как правило, более высокие конкурентные позиции работника приносят ему больший денежный доход. Значит, здравомыслящий человек не может не заботиться о качестве своего ресурса труда.

Предприятия ведут ценовую и неценовую конкуренцию. Чтобы побеждать, т. е. завоевывать большую сумму денежных голосов покупателей, нужно снижать издержки, совершенствовать качество выпускаемой продукции, думать над ее новыми моделями, технологическими изменениями, повышать уровень образования работников, активно взаимодействовать с наукой, изыскивать новейшие научно-технические разработки.

Проблемы конкурентных отношений

Сама по себе конкуренция не является идеальной формой экономических отношений людей. Конкурентный характер взаимоотношений в экономике приносит значительные и неоспоримые преимущества в эффективности. Вместе с тем конкуренция не дает в полной мере удовлетворяющих решений в некоторых других вопросах.

Итак, в конкурентной системе ресурсы и конечные товары распределяются по силе денежных голосов. Побеждает, как правило, тот, у кого их больше. А что делать тем потребителям, которые по объективным причинам не могут получать какую-то приемлемую сумму денежного дохода? Одни семьи могут кормить отборной пищей любимого бульдога, другие — питаются простейшими, нередко низкокачественными, продуктами питания. Конечно, ни в коем случае нельзя поощрять лентяйство, инертность, безответственность, но в то же время нельзя и не видеть во многих случаях проблем объективного характера. Критики конкурентной системы отмечают также ее недостаточную способность в распределении экономических ресурсов отвечать требованиям социальной справедливости и гуманности. В частности, ресурсы могут направляться на строительство роскошных особняков, создание изысканных предметов для богатых, а в то же время в обществе может не хватать школ, больниц, лекарств первой необходимости.

Нельзя обойти вниманием еще одну проблему. Конкурентная система действительно создает заинтересованность в снижении издержек производства, его научно-техническом обновлении. Выше объяснялась мотивация таких поступков. Однако этот вопрос имеет и другую сторону. Конкуренция порождает заинтересованность в простой

"скупке" научно-технических новшеств — чтобы они не достались конкурентам, в локализации их применения, в нераспространении в экономике новых технических, информационных, организационных элементов. Не следует, конечно, преувеличивать масштабы и возможности такой "эгоистической" деятельности, но не считаться с ней совсем также нельзя.

Поэтому конкурентная система нуждается в определенной корректировке извне, выполнять которую может только государство.

10.2

ТИПЫ КОНКУРЕНЦИИ

В различных отраслях экономики складывается разное состояние конкуренции. Например, предложение картофеля, сахара, жевательных резинок и шоколадных батончиков исходит от большого количества продавцов, а обеспечение вашей квартиры водой, электроэнергией, газом и некоторыми другими коммунальными услугами возможно, как правило, только со стороны одного субъекта. В этих примерах, можно сказать, представлены крайности — множество продавцов и единственный продавец, они не так характерны, в большинстве случаев конкурентные ситуации не попадают под такие параметры. Между полюсами — чистая конкуренция и чистая монополия — находятся такие типы конкуренции, как монополистическая конкуренция и олигополия (рис. 10.2).



Рис. 10.2. Типы конкуренции

Чистую, или свободную, конкуренцию принято еще называть *совершенной конкуренцией*, а три других типа — объединять названием *несовершенная конкуренция*. Последний термин принадлежит англичанке Джоан Робинсон (книга "Экономика несовершенной конкуренции", 1933 г.), которую принято считать создательницей теории несовершенной конкуренции.

Перейдем теперь к рассмотрению названных типов конкуренции.

Чистая конкуренция

Чистая конкуренция представляет собой рыночную ситуацию, когда многочисленные, независимо действующие производители продают идентичную (стандартизированную) продукцию, и ни один из них не в состоянии контролировать рыночную цену.

Таким идентичным, или стандартизированным, товаром может быть, например, пшеница, кукуруза, сахар, акции компании. Это означает, что все продавцы таких товаров предлагают практически одинаковый продукт; разница в потребительских свойствах отсутствует. Поэтому покупателю не стоит утруждать себя выяснением отличий в качестве, свойствах — их фактически нет. А для продавца становится практически бессмысленным вести неценовую конкуренцию. Каждый из продавцов при этом не в состоянии повлиять на цену товара, складывающуюся на рынке. Это связано с тем, что доля любого продавца в общем объеме предлагаемой на рынке продукции очень незначительна. Продавец на таком рынке является "ценополучателем".

Выделим основные **характеристики чистой конкуренции:**

а) *многочисленность участников обмена* — продавцов и покупателей;
б) *тождественная, стандартизированная продукция*. Этому требованию могут отвечать только простые товары, примеры которых ранее были названы;

в) *свободный доступ к рынкам новых продавцов и возможность такого же свободного выхода с них*. Если посмотреть на эту проблему несколько шире, то можно отметить, что препятствиями для входа новых субъектов в любую отрасль могут быть: технологические, ресурсные, финансовые, законодательные ограничения. Например, сложность технологии и необходимость большого стартового капитала характерны для многих производств в машиностроении, металлургии, нефтепереработке, что резко сужает число возможных претендентов на появление в этих отраслях. В то же время большинство сфер, например сельскохозяйственного производства, не имеют таких сложных условий входа для новых производителей;

г) *наличие полной информации у участников обмена*. Покупатели должны иметь сведения об имеющихся продавцах, их ценах, других условиях реализации. Экономические субъекты должны располагать примерно одинаковым объемом информации о рынке.

Эти условия в большинстве случаев сегодня являются трудноосуществимыми. Поэтому чистая, или совершенная, конкуренция — это редкостный тип конкуренции в современной экономике. Преобладают формы несовершенной конкуренции, где продавцы обладают определенным контролем над рыночной ценой.

Монополистическая конкуренция

Происхождение названия этого типа несовершенной конкуренции связано с тем реальным обстоятельством, что очень многие продавцы, предлагая схожие товары, стремятся, в то же время, придать им уникальные, особенные ("монос" — один) свойства. Эти отличия могут быть как реальными, так и мнимыми.

Монополистическая конкуренция — это такая рыночная ситуация, когда многочисленные продавцы продают схожие товары, стремясь придать им реальные или мнимые уникальные качества.

Примеры такой конкуренции следующие: "жевательная резинка, очищающая зубы", "журнал для деловой женщины", "автомобиль для тропиков", "свежий хлеб", "шампунь, укрепляющий корни волос", "вина из лучших сортов винограда", "наши акции — всегда в цене", "у нас самый широкий выбор косметики", "наш банк осуществляет самые быстрые расчеты", "шоколадный батончик — райское наслаждение" и т. д.

К основным характеристикам монополистической конкуренции можно отнести:

а) *относительно большое число некрупных производителей;*

б) *продажа схожей, но не идентичной продукции.* Разные производители занимаются созданием разновидностей товара, удовлетворяющих в принципе одну и ту же потребность. Но назвать уже их продукцию идентичной нельзя. Здесь наблюдается дифференциация продукта;

в) *наличие у отдельного производителя очень ограниченного контроля над рыночной ценой.* Это связано, во-первых, с тем, что производителей достаточно много, значит доля предлагаемого товара, приходящаяся на одного, — относительно небольшая. Во-вторых, спрос на такую продукцию характеризуется довольно высокой степенью эластичности: покупатели чутко реагируют на изменение цены, и в случае ее повышения могут переключиться на приобретение схожей продукции у других продавцов, проигнорировав какие-то особенности в свойствах товаров.

Соперничающие субъекты могут использовать здесь как ценовые, так и неценовые методы конкуренции. Возможность применения последних, в отличие от условий чистой конкуренции, связана с дифференциацией продукта: конкуренты предлагают его разновидности, стремясь убедить покупателя в превосходстве своих спецификаций товара. И поэтому здесь являются достижимыми конкурентные преимущества в результате совершенствования качества продукта, условий его продажи, дизайна, упаковки, активной рекламы и т. д.;

г) *различные соглашения между конкурентами по ограничению конкуренции*, например по проведению согласованной ценовой политики, являются практически малоосуществимыми. Все дело в том, что конкурентов довольно много, и, кроме того, размыты, неопределенны сами границы поля конкуренции, состав ее участников;

д) *сохраняются возможности относительно легкого вступления в отрасль новых производителей*. По сравнению с чистой конкуренцией трудности возрастают, но не намного. Масштабы стартового капитала, уровень технологической сложности не ставят непреодолимых барьеров для проникновения в отрасль новых конкурентов.

Олигополия

Существуют рынки, на которых, как правило, действует относительно небольшое количество крупных фирм. Строго определить количество таких субъектов экономисты обычно не берутся, но можно встретить, например, такую количественную характеристику олигополистического рынка, где число конкурентов составляет от трех до пяти. Ее, видимо, можно принять в виде некоторого ориентира. Примерами такой конкурентной ситуации в Украине могут быть рынки бытовых холодильников, стиральных машин, сигарет, магнитофонов, локальные рынки ряда товаров и услуг в городах.

Олигополия — это господство на рынке нескольких фирм, производящих идентичные или схожие товары.

К основным характеристикам олигополистической конкуренции можно отнести:

а) *немногочисленность конкурентов*. Каждый из них обладает обычно довольно большой долей рынка какого-то товара или услуги;

б) *предложение стандартизированных или дифференцированных товаров*. Ряд промышленных товаров, таких, например, как сталь, алюминий, цемент, являются стандартизированными продуктами и обычно предлагаются в условиях олигополистической конкуренции. Дифференцированными товарами на олигополистических рынках могут быть, к примеру, автомобили, компьютеры, холодильники, пылесосы, телефонные аппараты. Предприятия-олигополисты — это обычно значительные по размерам структуры, ведущие крупномасштабное производство;

в) *сложность входа в отрасль новых предприятий*. Здесь уже перед потенциальными конкурентами, возможными кандидатами на вступление в отрасль встают очень серьезные проблемы. Это и формирование большого стартового денежного капитала, и технологические сложности, и доступность к важнейшим сырьевым

ресурсам, и большие возможности "ветеранов" разными способами препятствовать появлению в отрасли "новичков" и другое. Прорваться новым фирмам здесь действительно сложно;

г) *наличие стимулов к слиянию, сговорам*, направленным на снижение или устранение конкуренции. Слияние конкурентов позволяет получить большую долю рынка, в большей степени использовать эффект масштаба: как "на выходе" — при продаже своей продукции (это можно делать с меньшими удельными издержками), так и "на входе" — при решении проблем ресурсного обеспечения (закупка крупных партий ресурсов по низшим ценам). Сговоры — по ценам, местам сбыта, объемам продаж — возможны здесь потому, что количество конкурентов ограничено и они все "на виду", что создает благоприятную почву для подобных стремлений.

В условиях олигополии возможна как ценовая, так и неценовая конкуренция. Но ценовые методы соперничества обычно оказываются менее эффективными. Между предприятиями существует тесная взаимозависимость. Если один из конкурентов снизил цены, другие вынуждены будут адекватно отвечать, иначе обнаружится слишком большая потеря покупателей и прибыли. Сделав ответный ход, они, одновременно, и сведут на нет усилия ценового лидера. Поэтому ценовые методы здесь могут принести кратковременный эффект.

Чистая монополия

При такой монополии конкуренции вообще не существует. Уровень конкуренции изменяется по убывающей от чистой конкуренции до чистой монополии.

Чистая, или абсолютная, монополия — это такая рыночная ситуация, при которой имеется только один продавец товара, у которого нет близких заменителей. Отсутствие близких заменителей означает, что у покупателя остается выбор не между товарами, а между тем, покупать ли данный товар или отказаться вообще от удовлетворения потребности в нем. Продавец — один, и в этом случае он — король, а покупатель — слуга. У такого продавца сосредотачивается огромная власть.

Отметим основные **характеристики чистой монополии**:

- а) *единственный продавец*;
- б) *товарная дифференциация отсутствует*;
- в) *продавец осуществляет практически полный контроль над ценами*;
- г) *очень трудные условия вхождения в отрасль новых предприятий*. По сути дела, вход оказывается заблокированным финансовыми, технологическими, ресурсными, правовыми условиями.

Абсолютный монополист, конечно же, не выступает в роли "ценополучателя", он — "ценоустановитель". Он полностью контролирует предложение товара, ему представляется исключительная возможность выбирать на свое усмотрение любую цену из возможных в соответствии с определенной кривой спроса.

Здесь следует отметить, что понятие "монополия" используется не только в строгом значении — как чистая монополия, но нередко применяется и в широком толковании. В последнем случае монополия обычно трактуется несколько расплывчато, как доминирующее положение экономического субъекта на рынке, т. е. можно, видимо, полагать, что в таком варианте понятие "монополия" вбирает в себя и чистую монополию, и олигополию.

Проблема ограничения или даже устранения конкуренции вызывает беспокойство во многих странах. Главная роль в ее решении отводится государству, сам рынок, как показывает прошлый и современный опыт, недостаточно дееспособный в защите конкуренции.

10.3

РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ГОСУДАРСТВОМ

Естественные монополии и контроль за ними

Здесь начнем с констатации общепризнанного среди экономистов положения, что в некоторых сферах экономики конкуренция является нежелательной, затруднительной или даже неприемлемой формой экономических отношений. Это те области хозяйственной деятельности, которые попадают в раздел исключения из общего правила, утверждающего полезность и необходимость конкуренции в экономике.

Естественная (законная, оправданная) монополия — это чистая монополия, существование которой признается обществом целесообразным. С такой монополией государству, разумеется, не следует вести линию на ее устранение. Государство изначально признает законность или оправданность существования естественной монополии. Поэтому отношение к ней определяется поиском наиболее эффективных средств регулирования условий деятельности.

Что же это за субъекты, к монопольному положению которых государство проявляет такую лояльность? Обычно ими являются предприятия, которые обеспечивают снабжение электроэнергией, газом, водой, многими услугами связи и транспорта. Представьте на минуту, какие проблемы могли бы возникнуть, если бы в том районе, где вы живете, действовало бы несколько независимых предприятий по теплообеспечению жилищ, и каждое из них прокладывало бы свои собственные коммуникации к квартирам или домам клиентов.

Целесообразнее, экономически выгоднее отказаться в таком и подобных случаях от конкуренции.

Законными формами чистой монополии являются также патенты, авторские права, товарные знаки. Патент дает изобретателю нового продукта или технологии исключительное право контроля за их производством в течение определенного периода времени. Государство обеспечивает защиту идей изобретателя, затраченных им труда, денег, времени от захвата, неоплачиваемого присвоения. Авторские права дают авторам произведений исключительные права продавать или тиражировать свои произведения. Товарные знаки — это символика, используемая предприятиями, зарегистрировав которую, государство делает незаконным ее использование другими.

Общественное регулирование деятельности естественных монополий может осуществляться на основе использования различных форм. Обычно государство прибегает к ценовому контролю, устанавливая или конкретные значения цен, или их предельные уровни для предприятий-монополистов. Нередко государство для таких субъектов определяет территорию деятельности, контролирует качество продукции. Степень ограничений еще зависит от того, является ли естественный монополист частной или государственной структурой.

Регулирование роста предприятий

Чем является крупная фирма — двигателем прогресса или его тормозом? Это давний спор, который ведут экономисты, и, судя по всему, еще неблизко до его окончательного разрешения. Пока в этом поединке аргументов "за" и "против" можно, на наш взгляд, констатировать ничью. В зависимости от ответа на данный вопрос находится определение политики государства по отношению к росту предприятий, их слиянию.

Рост экономических структур может осуществляться в следующих направлениях:

1. Горизонтальный рост. Это расширение объемов производства предприятия в рамках одной отрасли. Горизонтальное слияние фирм произойдет в случае, например, объединения двух сталелитейных предприятий.

2. Вертикальный рост. Это расширение объемов производства предприятия за счет проникновения в смежные отрасли. Вертикальную форму слияния приобретает, например, объединение сталелитейного и машиностроительного предприятий.

3. Конгломеративный (диверсифицированный) рост. Это расширение объемов производства предприятия за счет проникновения в технологически не связанные отрасли. Это происходит, например, когда сталелитейное предприятие приобретает капитал в нефтеперерабатывающей

отрасли, а банк покупает универмаг или транспортную компанию.

Каким же должно быть отношение государства к направлениям роста предприятий, их слияниям? Безусловным является то, что государство должно осуществлять контроль за слияниями. Слияния, добровольные или вынужденные, могут влиять на уровень конкуренции. Допустим, в городе действуют два молокозавода. Если они объединятся, нетрудно представить, как это повлияет на конкуренцию, на взаимоотношения продавцов и покупателей. Государство должно препятствовать таким действиям.

Снижение или устранение конкуренции может произойти не только при слияниях. Контроль над акционерным предприятием осуществляют те лица, которым принадлежат акции. Чем больше акций у какого-то лица, тем сильнее его влияние на деятельность предприятия. Акции периодически меняют своих владельцев, они являются предметом купли-продажи. Так, если крупный пакет акций, например трубного завода, перейдет к конкуренту — другому трубному предприятию, то это может существенно подорвать конкуренцию на рынке труб. Поэтому государство должно осуществлять контроль за крупными продажами и покупками акций, производить экспертизу этих сделок на предмет их влияния на конкуренцию, принимать по ним соответствующие решения, вплоть до аннулирования. Вместе с тем эта деятельность государства не должна быть прямолинейной и чрезмерно жесткой, здесь нужно учитывать и многие другие обстоятельства, потому что нередко возникают случаи, когда потери, вызванные снижением конкуренции, могут быть с лихвой компенсированы выигрышем в других вопросах (например, повышением производительности, сохранением рабочих мест, улучшением качества).

Уровень конкуренции и недобросовестная конкуренция

Оценка состояния рынков с точки зрения уровня конкуренции является одним из важных элементов экономической деятельности государства в этой области. Необходимы критерии, на основании которых можно было бы делать соответствующие оценки.

В качестве одного из таких критериев используется *индекс Харфиндела-Хиримана*, согласно которому безопасный с точки зрения монополизации рынок предполагает наличие 10 и более конкурирующих фирм, при этом доля крупнейшей из них не должна превышать 31 % всех продаж определенного товара на рынке, двух крупнейших — не более 44 %, трех крупнейших — не более 54 %, четырех крупнейших — не более 64 %.

Украина делает первые шаги в решении этого вопроса. Первый специальный законодательный акт по проблемам регулирования конкуренции был принят в 1992 г. — Закон Украины "Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности". Этим законом, в частности, было введено понятие "монопольное положение": таким признавалось положение хозяйствующего субъекта, если его доля на рынке определенного товара составляла более 35 %. Такая позиция признавалась опасной для конкуренции и к такому субъекту государство имело право применять дополнительные ограничительные меры. В 1993 г. был принят Закон Украины "Об Антимонопольном комитете Украины".

Что касается **недобросовестной конкуренции**, то таковой обычно признается распространение необъективной информации о характере и свойствах товара, способах его изготовления, качестве, пригодности к применению, использование без разрешения товарного знака, самовольное использование или разглашение конфиденциальной информации, некоторые другие действия. Они должны соответствующим образом пресекаться государством, которое должно обеспечить использование только законных и честных методов ведения конкурентной борьбы.

Краткие выводы

1. Одним из основополагающих факторов эффективности экономической системы является наличие конкуренции. Конкуренция в экономике — это соперничество экономических субъектов за лучшую реализацию своих экономических интересов. Продавцы конкурируют за деньги покупателей, покупатели — за товары продавцов. Конкуренция может быть ценовой или неценовой.
2. Конкуренция не является идеальной формой экономических отношений, но она позволяет: а) достигать равноправного положения продавцов и покупателей; б) эффективно выполнять цене координирующие функции; в) подчинять частнопредпринимательскую деятельность общественным интересам; г) формировать стимулы к совершенствованию ресурсов, производства, конечных товаров.
3. Основными типами конкуренции принято считать: чистую конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополию, чистую монополию. Чистая конкуренция возникает тогда, когда многочисленные производители создают идентичную продукцию, и никто из них не в состоянии контролировать рыночную цену. При монополистической конкуренции

многочисленные продавцы продают схожие товары, стремясь придать им реальные или мнимые уникальные качества. Олигополия — это господство на рынке нескольких фирм, производящих идентичные или схожие товары. При чистой монополии имеется только один продавец товара, у которого нет близких заменителей.

4. Естественная монополия — это чистая монополия, существование которой признается обществом целесообразным. Государство регулирует деятельность естественных монополий через цены и другие параметры.

5. Крупное предприятие имеет как свои общественные плюсы, так и минусы. Государство должно контролировать рост предприятий, их слияния. Направлениями расширения предприятий могут быть горизонтальное, вертикальное, конгломеративное (диверсифицированное).

6. Государство разрабатывает критерии для оценки состояния рынков с точки зрения уровня конкуренции, осуществляет мероприятия по пресечению недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности.

Основные термины и понятия

- Конкуренция
- Методы конкуренции
- Значение конкуренции
- Чистая конкуренция
- Монополистическая конкуренция
- Олигополия
- Чистая монополия
- Совершенная конкуренция
- Несовершенная конкуренция
- Естественная монополия
- Горизонтальный рост
- Вертикальный рост
- Конгломеративный рост

Глава

11

Доходы

В современной экономике товары обмениваются на деньги. Значит, чтобы приобрести желаемые блага, необходимо иметь деньги. Доходы — это денежные поступления, получаемые людьми. Наличие источника или источников денежных поступлений выступает предпосылкой удовлетворения потребностей в условиях того экономического мира, в котором мы сейчас живем. Такая зависимость, конечно, не является абсолютной. К счастью, удовлетворение далеко не всех потребностей связано с тем или иным объемом денежных поступлений. Известно, например, утверждение о том, что любовь нельзя купить за деньги. Но мы, все же, должны согласиться, что наша жизнь очень сильно зависит от получаемых доходов.

В этой главе излагаются основные сведения о том, как формируются доходы людей в современном обществе. Мы рассматриваем, в частности, сущность, происхождение, формы, факторы доходов. Здесь затрагивается и экономическая деятельность государства в области доходов: регулирование заработной платы, обеспечение денежными поступлениями определенных категорий населения. К этому и некоторым другим аспектам проблемы доходов мы еще обратимся в последующих главах, а также в макроэкономическом разделе при изучении налоговой системы и бюджетной деятельности государства, при рассмотрении его социальной политики.

11.1

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДОХОДА

Доход и его применение

Доход — это объем денежных поступлений за определенный период времени. Получателями дохода являются: 1) отдельные люди, семьи (этих получателей еще называют "домашние хозяйства"); 2) предприятия, организации, учреждения. Доходы домашних хозяйств часто обозначают как личные доходы. И в этой главе мы как раз акцентируем внимание на анализе личных доходов.

Доходы нужны для того, чтобы их использовать. Денежные поступления людей находят следующее применение: 1) определенная их

часть уплачивается в виде налогов в бюджет государства; 2) основная их часть, как правило, используется на потребление, т.е. приобретение потребительских товаров и услуг; 3) некоторая их часть превращается в сбережения, которые могут принимать разные формы (открытие и пополнение счета в банке, приобретение акций, хранение денег "в кубышке" и т. д.). Следует подчеркнуть, что одной из проблем сбережения является определение наиболее эффективной его формы. Важным также для людей становится нахождение подходящей пропорции между потребляемой и сберегаемой частями своих доходов. Сбережение обычно преследует такие цели: а) формирование резерва на случай непредвиденных расходов; б) накопление денежной суммы для будущей, как правило, крупной денежной покупки; в) вложение денег в производство (инвестирование) с целью получения новых денежных доходов.

Значение дохода

Доход имеет очень большое значение для жизни человека, семьи, выступает важным элементом экономического сотрудничества людей.

1. Фактор материального благосостояния. Доход формирует покупательную способность домашнего хозяйства, любого другого субъекта экономической жизни. Уровень экономических возможностей людей определяется в основном тремя факторами: величиной дохода, уровнем цен, уровнем налогов. Это три "кита", на которых строится покупательная способность экономических субъектов.

2. Возможности духовного развития. Влияние доходов на духовное состояние — довольно сложный вопрос. Нельзя настаивать на том, что увеличение доходов всегда сопровождается повышением уровня духовного развития человека. Нам думается, что на примерах знакомых вам людей вы сможете действительно подтвердить это. Деньги дают возможность покупать книги, заниматься музыкой, коллекционированием, путешествовать. Увеличение дохода — это расширение потенциальных возможностей духовного развития. Как ими воспользуется тот или иной человек — такими и будут его духовные изменения. Одно дело — книги как пища для ума, другое — как элемент интерьера.

3. Предпосылка воспроизводства экономических ресурсов. Предложение экономических ресурсов — труда, земли, капитала — приносит денежные доходы. Этим самым формируется заинтересованность в создании, сохранении и совершенствовании экономических ресурсов. То, что приносит пользу, в данном случае в виде денежных поступлений, всегда, при определенных условиях, вызывает интерес и стремление к сохранению и улучшению ресурсов.

4. Фактор продолжительности жизни. Срок жизни человека зависит от большого числа обстоятельств. Величина дохода в значительной мере определяет структуру и объемы потребляемых продовольственных товаров и услуг (условия отдыха, лечения), качество жилищных условий, что, в свою очередь, сказывается на продолжительности жизни человека.

5. Влияние на характер, манеры, психологию, мировоззрение. Можно, например, заметить, как нередко меняется поведение людей, особенно молодых, сумевших за относительно небольшой промежуток времени заметно повысить свой уровень денежных доходов. Они держатся теперь более уверенно, лучше становится осанка, они более раскованы во взаимоотношениях с другими людьми, у некоторых может проявляться вальяжность, прохладное отношение к бывшим друзьям.

Дифференциация доходов

Люди не могут получать одинаковые доходы. Идея абсолютного равенства доходов не может быть признана реалистической. Более того, равенство в доходах можно с полным основанием считать сильным отрицательным фактором экономической эффективности.

В то же время, как показывает исторический опыт, нельзя допускать и другую крайность — неконтролируемую дифференциацию доходов, слишком большой разрыв в уровнях получаемых доходов. Последнее обстоятельство имеет отрицательные и экономические, и социальные, и политические последствия. **Экономические издержки** общества будут заключаться в невозможности пополнения хозяйственной сферы достаточным количеством квалифицированной рабочей силы, а ведь научно-технический прогресс требует все более высокого качества общего и специального образования, уровня интеллекта. **Социальные издержки** общества будут заключаться в снижении моральных норм взаимодействия людей, обострении социальных противоречий. **Политические издержки** связаны с невозможностью достигнуть политически стабильного общества при слишком большом разрыве в уровнях жизни различных слоев населения. Поэтому общество, в лице государства, должно контролировать дифференциацию доходов, обеспечивать ее социально безопасный уровень.

11.2

ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ФОРМЫ ДОХОДОВ**Предложение экономических ресурсов**

Производство, как нам известно, требует определенных экономических ресурсов. К ним относятся: труд, земля и природное сырье, капитал, предпринимательские способности. Ресурсы — ограничены, редкостны, они продаются. Продажа ресурсов означает для их владельцев получение определенных денежных доходов.

Миллионы людей в Украине и других странах продают свои трудовые услуги. В обмен на ресурс труда они получают заработную плату. **Заработная плата, таким образом, является доходом, получаемым человеком от реализации своих физических и интеллектуальных способностей создавать блага.** Она выступает как основной доход для большинства населения. В суммарных доходах общества доходы в виде заработной платы доминируют. Учитывая это и другие обстоятельства, рассмотрение проблемы заработной платы вынесено в отдельный параграф 11.3.

Земля и природное сырье — еще один компонент производства, его ресурс. Поставка этого ресурса сопровождается получением его владельцами денежного дохода в форме ренты. **Рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго определено (лимитировано).** Количество земли и природного сырья нельзя расширить — оно такое, какое есть, что бы общество ни предпринимало. Предложение этого ресурса не может преодолеть естественный лимит его запаса. Как бы ни повышалась цена на землю и некоторые виды природного сырья, предложение все равно никогда не сможет выйти за этот естественный предел. Рост цен здесь может играть ограниченную стимулирующую роль, суть которой может сводиться только к структурным изменениям в применении земли (например, выкорчевали лес и отвели эту землю под производство каких-то сельскохозяйственных культур). Предложение ведет себя довольно пассивно, величина ренты определяется главным образом условиями спроса.

Величина ренты зависит, таким образом, от спроса и определяется следующими основными **факторами:**

а) *изменением цены на продукцию, выращенную на этой земле.* Например, повышение цен на зерно, мясо, молоко сделает их производство более прибыльным. А уровень прибыльности выступает тем компасом, по которому определяются направления предпринимательских усилий. Возросший интерес к указанным производствам

вызовет повышение спроса на землю, являющуюся необходимым их компонентом;

б) *уровнем производительности, который может быть достигнут на том или ином земельном участке.* Спрос будет, например, выше на более плодородные земли, а следовательно, и величина ренты будет больше на землях среднего и высшего качества, чем на землях низшего уровня плодородия.

Следует заметить, что многие экономисты определяют ренту как излишек, т.е. она не является условием воспроизводства ресурса, он все равно будет в наличии независимо от того, взимается за него плата или нет. Понимание ренты как излишка расширяет сферу применения термина "рента": он нередко используется не только по отношению к земле и природному сырью, но и по отношению к другим доходам, получаемым за товары или услуги, наличие которых может быть обеспечено и при более низкой цене на них (например, доходы некоторых элитарных профессиональных спортсменов, эстрадных исполнителей). В целом же теория ренты, как и теории процента, прибыли, остается не самым сильным местом современной экономической науки, слишком большую разницу в подходах можно наблюдать у ее представителей.

Необходимым элементом любого производства является, как известно, и капитал: оборудование, здания, транспортные средства и т. д. Его владельцы получают **доход на капитал**. Формы такого дохода могут иметь разные названия: *процент, арендная плата, лизинговая плата* (от сдачи в аренду оборудования, транспортных средств) и др. В экономической литературе можно также встретить утверждение о том, что поставщики капитала (также, как и земли, природных ресурсов) получают рентный доход.

Однако, какое бы ни было название, следует отметить важное значение существования дохода на капитал: во-первых, создается заинтересованность во владении капиталом, его воспроизводстве, ради этого люди ограничивают свои возможности по текущему потреблению; во-вторых, создается заинтересованность в эффективном применении капитала. Плата за пользование капиталом заставляет искать способы его наиболее эффективного использования.

Организацию экономических сил берет на себя предприниматель. Естественно, он не станет это делать бесплатно. Он рассчитывает получать за свои предпринимательские способности и усилия денежное вознаграждение. Предприниматель претендует на получение **предпринимательского дохода в форме прибыли**. Этот вид дохода мы рассмотрим в параграфе 11.4.

Предложение денег

Деньги не являются прямым экономическим ресурсом. Но производство требует и денег. Деньги дают возможность привлечь, приобрести необходимые ресурсы. Передача денег во временное пользование приносит кредитору (тому, кто дает деньги) доход в форме ссудного процента. Таким образом, **ссудный процент является ценой, уплаченной за пользование деньгами.**

Уже отмечалось, что в практике цену ссуды обычно выражают не в абсолютных значениях (т. е. в денежных единицах), а в процентном отношении от самой величины ссуды. Такая форма цены ссуды называется **процентной ставкой.**

На **величину процентной ставки**, а следовательно, и на объем денежных поступлений кредитора влияет много *факторов*. Основные из них следующие:

а) *соотношение спроса и предложения денег;*

б) *уровень инфляции.* Чем выше, например, темпы инфляции, тем под больший процент будут предлагаться деньги. Кредитор, вполне естественно, желает сохранить покупательную способность своих денег и поэтому стремится не допустить ситуации, чтобы после погашения ссуды и получения процента оказаться с деньгами, на которые можно приобрести меньше товаров и услуг, по сравнению с тем, что он мог бы иметь на момент выдачи ссуды. Фактор инфляции, обесценивания ею денег, привел к необходимости выделения двух понятий — номинальная и реальная процентная ставка. **Номинальная процентная ставка** — это обычная процентная ставка, показывающая отношение цены ссуды к ее величине. **Реальная процентная ставка** — это номинальная процентная ставка, скорректированная на уровень инфляции. Если, например, номинальная ставка процента составила 20 % , а уровень инфляции за период, на который была выдана ссуда, — 10 % , то реальная процентная ставка будет равняться 10 % (20-10). Для кредитора, конечно же, важна именно реальная процентная ставка;

в) *ценовые ожидания.* Передавая деньги во временное пользование, устанавливая за них определенную процентную ставку, кредитор оценивает не только сложившийся уровень инфляции, но и тот, который, на его взгляд, можно ожидать в будущем, предстоящем периоде. Предстоящий период это, собственно, тот временный отрезок, на который выдается ссуда. Поэтому важен, конечно, не уровень инфляции, который был в предшествующем периоде, а тот, который сложится в предстоящем периоде. Прогнозировать ситуацию — сложная вещь, и нередко здесь наблюдаются ошибки, которые приводят к денежному проигрышу экономических субъектов;

г) *регулирующие нормативы*, устанавливаемые центральным банком.

В Украине сложилась двухуровневая банковская система: центральный банк (Национальный банк Украины) и коммерческие банки. Центральный банк осуществляет макроэкономическую кредитно-денежную политику, устанавливает некоторые нормативы деятельности коммерческих банков. Его политика может заметно влиять на уровни процентных ставок коммерческих банков. Конкретно эти вопросы рассматриваются в разделе III.

Особый социальный статус

Во многих странах, в том числе и в Украине, есть люди, которые получают доходы, не связанные ни с предложением экономических ресурсов, ни с передачей денег во временное пользование. Это пенсионеры, инвалиды, дети, большая часть студентов, безработные. Они имеют особый социальный статус, дающий им право на получение определенных доходов в виде **пенсий, пособий, выплат, стипендий** и т. д.

Таблица 11.1. Происхождение и формы доходов

№ п/п	Источник дохода	Форма дохода
1	Предложение экономических ресурсов	Заработная плата Рента Арендная плата Прибыль
2	Предложение денег	Ссудный процент
3	Наличие особого социального статуса	Пенсия Пособие Стипендия Выплата
4	Случайные эпизодические обстоятельства	Выигрыш Наследство Находка Другие

Свои доходы они получают от государства, которое осуществляет так называемые **трансфертные платежи** — особый вид государственных расходов, связанный с прямым перераспределением доходов членов общества. Государство собирает налоги с предприятий, отдельных граждан и определенную часть этих поступлений передает

названным категориям населения. Величина трансфертов определяется в значительной мере экономическими возможностями государства, а также его социально-экономической политикой.

Итак, мы определили три основных источника и соответствующие им формы доходов. Кроме них могут еще возникать **случайные, эпизодические обстоятельства**, в результате которых люди получают денежные доходы. Это может быть выигрыш в лотерею, получение наследства, находка и т. п. В целом все источники и формы доходов представлены в табл. 11.1.

11.3

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Заработная плата является основной формой дохода для многих миллионов людей в нашей стране. Предложение трудовых услуг выступает решающим источником получения дохода для преобладающей части трудоспособного населения.

Ранее уже отмечалось, что **заработная плата** является доходом, получаемым человеком в результате применения его физических и интеллектуальных способностей создавать блага. Конкретная ставка заработной платы определяется условиями трудового соглашения между работником и работодателем. Однако этими лицами не ограничивается круг субъектов, в той или иной мере причастных к формированию условий оплаты труда. На рис. 11.1 мы представили всех возможных участников этого процесса: работника, работодателя, государство, профсоюзы, союзы предпринимателей.

Рассмотрим теперь конкретные **факторы, определяющие ставку заработной платы**.

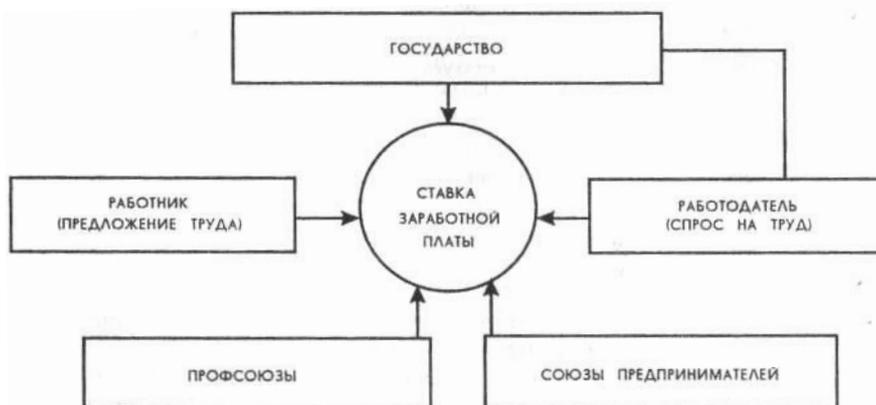


Рис. 11.1. От кого зависит ставка заработной платы

Спрос на труд

Желание получить определенное количество работников тех или иных профессий исходит от работодателей. Чем определяется их поведение на рынке труда?

Во-первых, объективными условиями деятельности предприятия. Предприниматели стремятся максимизировать свою прибыль, представляющую разницу между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство. Поэтому они заинтересованы отобрать работников, способных действовать более производительнее. Готовность привлекать то или иное количество работников связана с тем, как идет реализация продукции предприятия, каким спросом она пользуется. Работодатели при подборе работников учитывают технологические особенности своего производства (физическая тяжесть труда, сложность, сменность, и т. п.), а также специфику регионального размещения предприятия: (природно-климатические условия, обустроенность и т. п.).

Во-вторых, при наборе работников работодатель не лишен и субъективных предпочтений. Здесь могут проявляться такие факторы, как личная преданность, лояльность, пол, политические взгляды, национальность и др.

Следует отметить, что на некоторых рынках труда может складываться такая ситуация, когда сторона спроса представлена лишь одним крупным работодателем. Например, в ряде населенных пунктов Западного Донбасса в роли нанимателя выступает одна шахта. Такое состояние экономисты характеризуют как **монополия**, т. е. наличие на рынке труда единственного крупного нанимателя. В этих условиях у работников определенных профессий в рамках некоторого географического пространства практически не существует приемлемой альтернативы применения своего труда.

Предложение труда

Оно исходит от человека, который обладает определенными трудовыми способностями. Чем определяется поведение на рынке труда работника?

Во-первых, его экономическими интересами. Он, естественно, хотел бы получать наибольшую личную экономическую выгоду от продажи своего труда. Измеряет ее работник, как правило, величиной получаемого денежного дохода. Он стремится продать свои трудовые способности подороже. Низкой заработной платой можно привлечь меньшее количество работников, высокой — большее.

Во-вторых, действия работника на рынке труда могут определяться и неэкономическими интересами. Например, на предложение рабочей силы могут влиять такие обстоятельства, как степень отдаленности работы от места жительства, семейное положение, степень ответственности и самостоятельности,

престижность работы, ее режим, преданность профессии, экологические условия производства, психологическая атмосфера и др.

Политика государства

Здесь прежде всего следует отметить, что для многих людей государство выступает в роли непосредственного работодателя: для учителей, медиков, водителей городского транспорта, военнослужащих, работников государственных промышленных предприятий и т. д. Поэтому в государственном секторе экономики в роли работодателей действуют представители государства. Влияние государства на условия оплаты труда в этом секторе, конечно, значительно сильнее, чем в четном секторе.

Вместе с тем в частном секторе экономики также проявляется регулирующая роль государства в области заработной платы и формирования доходов вообще. Например, государство распространяет и на этот сектор экономики действие официально установленных нормативов минимальной заработной платы, социальных отчислений для работодателей и работников в пенсионный фонд, фонд занятости, осуществляет налогообложение личных доходов и т. д. Кроме того, государство регулирует и другие стороны трудовых соглашений. Например, определяет максимальную продолжительность рабочей недели, минимальную продолжительность оплачиваемого отпуска, условия выхода на пенсию, порядок увольнения работников, порядок обязательного приема на работу некоторых категорий граждан и т. д.

Политика профсоюзов

Наемные работники объединяются в профессиональные организации (союзы) для того, чтобы коллективно влиять на условия предложения рабочей силы, на условия трудовых соглашений. Основной вопрос их деятельности — вопрос заработной платы.

Влиять на ставки заработной платы профсоюзы могут прямо и косвенно. *Прямое* влияние отражается обычно в тех документах, которые принимаются совместно профсоюзами и работодателями. Можно выделить несколько уровней таких *соглашений*: 1) уровень предприятия — коллективный договор между профсоюзным комитетом и администрацией; 2) уровень отрасли — тарифное соглашение между отраслевым профсоюзом и правительством или объединением предпринимателей; 3) межотраслевой уровень — тарифное соглашение между федерацией профсоюзов и правительством или союзом предпринимателей. Эти соглашения принимаются, как правило, сроком на один год. В них определяются условия оплаты труда, социальные и

технические условия производства и др. Профсоюзы могут прибегнуть и к более жесткому способу решения своих проблем через угрозу или проведение забастовки.

Кроме того, профсоюзы могут влиять на ставки заработной платы *косвенно* — через воздействие на условия спроса или предложения рабочей силы. Они могут попытаться увеличить спрос на продукцию предприятий (рекламными мероприятиями, лоббированием в правительстве и парламенте), что в случае успеха приведет к увеличению спроса на рабочую силу. Это нелегкое дело, поэтому чаще профсоюзы стремятся хотя бы не допустить снижения спроса на труд. Они могут активно протестовать против намерений закрыть, например, нерентабельные, неэффективные шахты. Они нередко используют тактику ограничений предложения труда, активно поддерживая проекты и решения государства по ограничению доступа на рынки труда иностранных рабочих, по сокращению продолжительности рабочей недели и т.д.

В своих отраслях, как свидетельствует мировой опыт, профсоюзы могут проводить различную политику: 1) вводить ограничения по приему новых членов профсоюза (*закрытый вариант*), чтобы добиваться от работодателей привилегий для состоящих в профсоюзе; 2) стремиться к максимальному охвату работников отрасли участием в профсоюзе (*открытый вариант*), чтобы получить более сильные возможности воздействия на работодателей.

11.4

ПРИБЫЛЬ

Предпринимательские способности применяются с целью получения дохода. Бизнес — не хобби, а тяжелая и рискованная работа. Предприниматель, организуя экономические силы, рассчитывает получать доход в форме прибыли. Ранее уже отмечалось, что **прибыль — это полученная денежная выручка от реализации товара за минусом издержек**. На первый взгляд, все выглядит достаточно явным в понимании прибыли. Однако это не так. Прибыль остается спорным, неоднозначно трактуемым понятием в современной экономике.

Издержки

Наиболее распространенным в современной экономической науке является определение **издержек предприятия как платежей, которые необходимо осуществить, чтобы получить в свое распоряжение необходимые для производства объемы ресурсов**. Часть этих издержек требует от предпринимателя прямых денежных затрат, а часть — таких затрат не требует. Поэтому издержки подразделяют еще на внешние и внутренние.

Внешние издержки — это денежные выплаты поставщикам ресурсов, не принадлежащим к числу владельцев предприятия. Это сумма всех денежных расходов предпринимателя по привлечению необходимых экономических ресурсов. В состав таких издержек входит *заработная плата* — за использование ресурса труда, *ссудный процент* — за пользование заемными денежными средствами, *рента* — за пользование землей, *арендная плата* — за пользование помещением и некоторые *другие* элементы.

Внутренние издержки — это денежные платежи, которые могли бы получить за свои ресурсы владельцы данного предприятия при ином способе их применения. Предприниматель выполняет определенные управленческие функции на своем предприятии. Заработная плата за это ему не начисляется. Он не может сам у себя купить ресурс труда. Вместе с тем он мог бы свои управленческие трудовые способности предложить другому предпринимателю и получать от этого соответствующий доход. Далее, предприниматель использует собственные деньги, если бы он их поместил в коммерческий банк, то мог бы получать от этого доход в виде ссудного процента. Если у него в собственности земля, на которой он ведет свой бизнес, то, передавая эту землю в аренду другим лицам, он мог бы получать доход в виде ренты. Таким образом, получается, что, применяя свои собственные ресурсы в своем деле, предприниматель *упускает денежную выгоду*, которую он мог бы получить при другом, альтернативном варианте их использования.

Прибыль

Плата за выполнение предпринимательских функций относится к издержкам. Прибыль является частью издержек предприятия. Заметим, такой подход к пониманию прибыли мало распространен в отечественной экономической литературе. Итак, **прибыль нормальная**— это плата за **выполнение предпринимательских функций, соответствующая некоторой средней общественной величине в сложившихся условиях**. Прибыль нормальная, повторим, рассматривается как часть издержек. Ее величина определяется уровнем доходности, который является нормальным или средним в определенной отрасли, т. е. тем уровнем, который удерживает предпринимателя в этой отрасли.

Второй формой прибыли выступает **прибыль экономическая (чистая), которая является дополнительным доходом предпринимателя в результате его более эффективной деятельности в определенной отрасли** — лучшего предвидения, лучшей организации, внедрения крупных новшеств (технологических, сбытовых, оформительских) и т. п.

Эту форму прибыли получают далеко не все предприниматели. И она уже к издержкам не относится.

Становится ясно, с какими трудностями количественного разграничения прибыли (нормальной и экономической) можно столкнуться на практике при учете результатов хозяйственной деятельности. Поэтому как украинская, так и зарубежная практика, в частности бухгалтерский учет, просто игнорирует то деление прибыли, которое предлагается экономистами, и признает прибыль в единственной форме: выручка минус оплаченные, т. е. внешние, издержки (рис. 11.2). Иными словами, здесь издержки на внутренние и внешние не разделяются, принимаются во внимание только оплаченные издержки, разница между выручкой и этими издержками определяется как прибыль.

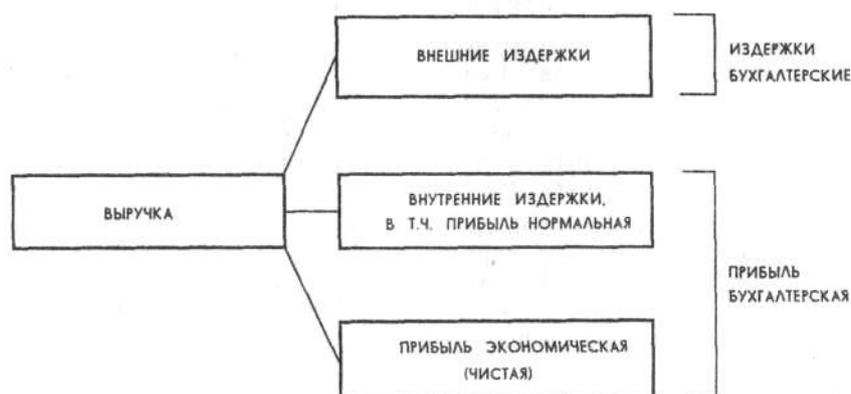


Рис. 11.2. Определение прибыли в экономической науке (нормальная и экономическая) и в практике учета (бухгалтерская)

Факторами величины **бухгалтерской прибыли** являются:

а) *объем реализованной продукции*. Здесь важно подчеркнуть, что именно реализованной, а не произведенной, как иногда полагается, поскольку денежный доход приносит только проданная, реализованная продукция;

б) *цена за единицу реализованной продукции*. Здесь зависимость прямая — с ростом цены за единицу товара увеличивается объем получаемой прибыли, и наоборот;

в) *величина оплаченных издержек на единицу продукции*. Ее снижение ведет, при прочих равных условиях, к увеличению прибыли, а повышение — к сокращению.

Краткие выводы

1. Доход — это объем денежных поступлений за определенный период времени. Доходы используются: а) для уплаты налогов; б) для приобретения потребительских товаров и услуг; в) как сбережения, в том числе в форме инвестиций.
2. Доходы имеют следующее значение: а) выступают как фактор материального благосостояния; б) влияют на возможности духовного развития; в) являются предпосылкой воспроизводства экономических ресурсов; г) выступают как фактор продолжительности жизни; д) влияют на характер, манеры, психологию, мировоззрение людей.
3. В обществе складывается дифференциация, т. е. разница в получаемых доходах. Ее существование является неизбежным и позитивным для экономического прогресса, но, вместе с тем, слишком большой разрыв в доходах может принести обществу ряд серьезных проблем, поэтому дифференциация должна быть контролируемой.
4. Источниками дохода являются: а) предложение труда, капитала, земли, предпринимательских способностей; б) предложение денег; в) наличие особого социального статуса у людей; г) случайные, эпизодические обстоятельства. Основные формы дохода — заработная плата, рента (процент), ссудный процент, прибыль.
5. Заработная плата — это доход, получаемый человеком от реализации своих физических и интеллектуальных способностей создавать блага. Факторами заработной платы выступают: спрос на труд, предложение труда, политика государства в области оплаты труда, деятельность профсоюзов.
6. Трансфертные платежи являются особым видом государственных расходов, связанными с прямым перераспределением доходов членов общества. По социальному статусу формируются доходы в виде пенсий, пособий, стипендий и др.
7. Рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго определено. Рента зависит от спроса, предложение играет пассивную роль.
8. Ссудный процент является ценой, уплачиваемой за

пользование деньгами. На величину процентной ставки влияют соотношение спроса и предложения денег, уровень инфляции, ценовые ожидания, политика центрального банка.

9. Прибыль — это плата за предпринимательские функции. В общем виде она определяется как выручка от реализации продукции минус издержки. Экономистами принято различать издержки внешние и внутренние. Внешние — это денежные выплаты поставщикам ресурсов, не принадлежащим к числу владельцев данного предприятия. Внутренние — денежные платежи, которые могли бы получить за свои ресурсы владельцы данного предприятия при ином способе их использования. Прибыль нормальная в этом случае относится к внутренним издержкам. Прибыль экономическая (чистая) — это доход, дополнительно получаемый наиболее эффективными предпринимателями, она не относится к издержкам. В практике, в частности в бухгалтерском учете, понятие прибыль используется как разница между выручкой и оплаченными (внешними) издержками.

Основные термины и понятия

- Доход
- Значение дохода
- Источники доходов
- Формы доходов
- Заработная плата
- Факторы заработной платы
- Рента
- Номинальная процентная ставка
- Реальная процентная ставка
- Трансфертные платежи
- Прибыль
- Издержки
- Внешние издержки
- Внутренние издержки
- Прибыль нормальная
- Прибыль экономическая
- Факторы бухгалтерской прибыли

ПРЕДПРИЯТИЕ И ЕГО ВИДЫ

Производство товаров и услуг требует соединения экономических сил или, как мы рассматривали ранее, экономических ресурсов. Это соединение происходит в рамках предприятия. Предприятие выступает, таким образом, как особый институт, в котором посредством определенной организационно-правовой формы взаимодействуют предприниматели, менеджеры, работники, на постоянной основе организуется производственный процесс — преобразование экономических ресурсов, а также реализация созданных товаров и услуг.

Предприятие нередко называют основным звеном экономической системы (другими звеньями можно считать домашние хозяйства, институты государственного управления экономикой). Это утверждение базируется на том факте, что именно предприятиями создается подавляющая часть национального производства товаров и услуг. А с другой стороны, предприятие является той главной ареной, где осуществляется экономическое сотрудничество людей.

Изучению деятельности предприятия посвящаются главы 12 и 13. Вначале, в главе 12, мы рассмотрим сущность, основные характеристики предприятия, проанализируем основные способы классификации предприятий — по сфере основной деятельности, размерам, организационно-правовой форме. Больше внимание будет уделено последней классификации, в частности, характеристике единоличного предприятия, хозяйственных обществ, акционерного общества и некоторых других типов предприятия.

12.1

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущность и цели предприятия

Предприятие — это обособленная экономическая структура, занимающаяся производством и реализацией определенных товаров и услуг.

Предприятие может быть создано, учреждено как частными предпринимателями, так и государством. В развитых странах мира инициатива создания предприятия в большинстве случаев принадлежит частным лицам.

В Украине до начала 90-х годов едва ли не все предприятия создавались государством. Начиная с 90-х годов в связи с трансформацией экономики начал развиваться процесс создания предприятий частными лицами. Поддержку этому процессу в определенной степени оказала и приватизация части производственного капитала.

Частные предприниматели создают предприятия, как правило, с целью получения денежных доходов в форме прибыли. Государство, создавая предприятия, преследует обычно более разнообразные цели: это может быть стремление повысить уровень национальной безопасности или решить какие-то экологические проблемы, необходимость создания новых рабочих мест в трудоизбыточных регионах, потребность организовать производство некоторых товаров и услуг, которые не являются достаточно экономически выгодными для бизнеса, и т. д. Между предприятиями, созданными частными лицами и государством, существуют и другие отличия, которые будут рассмотрены далее.

Основные черты предприятия

К характерным **особенностям предприятия** можно отнести следующее:

1. Экономическая обособленность. Она проявляется, во-первых, в имущественной обособленности. Предприятие располагает собственным имуществом владельцев, а также может арендовать или на иных договорных началах использовать различные ресурсные элементы — землю, капитал и другие. Во-вторых, предприятие имеет завершенный воспроизводственный цикл: оно мобилизует ресурсы, преобразует их и получает готовый продукт, реализует его и полученную выручку использует вновь для приобретения ресурсов. Предприятие в большинстве случаев является самовоспроизводящимся институтом. В-третьих, предприятие имеет самостоятельные экономические интересы. Конечно же, интересы наемных работников и предпринимателей не могут во всем совпадать. Но, вместе с тем, всех действующих лиц предприятия обычно объединяет наличие весомого общего интереса — произвести продукцию, продать ее и получить денежный доход.

2. Технологическая обособленность. Предприятие имеет завершенный технологический цикл производства. Это означает, что его техническая или технологическая "начинка" рассчитана на осуществление технологически завершеного производственного процесса. Его результатом может быть конечный товар или промежуточный продукт, предназначенный для производственного потребления. Швейная фабрика, например, имеет всю необходимую технологическую комплектацию

для производства мужских сорочек, не обращаясь к другому предприятию, например, за помощью по пришиванию пуговиц к этим сорочкам. Молокозавод также располагает полной технологической системой, ему нет необходимости поручать другому предприятию, например, разлив молока в пакеты.

3. Юридическое оформление обособленности. Оно находит свое выражение в наличии устава предприятия (для отдельных видов предприятий — только учредительного договора), счета в коммерческом банке, ведении бухгалтерского баланса, наличии права договорных отношений и найма работников, определенной имущественной ответственности во взаимоотношениях с другими предприятиями и отдельными гражданами. Многие предприятия также стремятся разработать и зарегистрировать свой товарный знак.

4. Участие в общественном разделении труда. Положение предприятия характеризуется наличием тесных хозяйственных связей с другими экономическими структурами. Предприятие выступает как специализированный товаропроизводитель и поэтому в своей деятельности испытывает большую зависимость от действий других экономических субъектов. Сбыт продукции и ресурсное обеспечение — это те области деятельности предприятия, в которых оно ощущает свою наибольшую экономическую зависимость от других.

Условия деятельности предприятий

Предприятия могут иметь разные режимы или условия деятельности. Эта разница в основном относится к условиям функционирования частных и государственных предприятий. Типичными *условиями деятельности частного предприятия* в рыночной среде можно считать:

а) *самостоятельное осуществление воспроизводственного процесса.* Иными словами: предприятие должно собственными силами, своими средствами обеспечивать свое воспроизводство, свою жизнеспособность. Предприятие может воспользоваться и денежными ресурсами других субъектов — получить кредит, привлечь денежные средства путем продажи собственных облигаций, но происходит все это на заемной основе, эти ресурсы должны быть возвращены, причем с определенной платой за услугу;

б) *полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности.* Эта ответственность ложится главным образом на плечи владельцев предприятия./ Распределение между ними этой ответственности определяется формой организационно-правового устройства предприятия;

в) *прибыль, которая выступает основным источником средств для развития предприятия.*

Стремление к развитию является естественным для предприятия. Расширение предприятия приносит, как правило, большие денежные доходы его владельцам. Решающим источником денежного обеспечения такого развития для большинства предприятий выступает прибыль;

г) *предприятие, как правило, конкурирует с другими предприятиями.* Конкуренция, о которой подробно рассказывалось в главе 10, существенно влияет на поведение предприятия, его внутреннюю организацию;

д) *экономическая помощь государства носит локальный, исключительный, выборочный характер.* Эта помощь, направленная на поддержку воспроизводства предприятия, должна исходить прежде всего из интересов национальной экономики в целом. Государство не может и не должно быть щедрым спонсором. Оно должно быть в этих вопросах достаточно "скупым", но, в то же время, расчетливым и дальновидным в определении возможных макроэкономических последствий при "сбоях" в деятельности конкретных частных предприятий.

В приблизительно таких же условиях могут действовать и некоторые государственные предприятия. Дифференциация режимов деятельности государственных предприятий, естественно, является прерогативой самого государства. В результате, все же большая часть государственных предприятий получает иной — некоммерческий или не совсем коммерческий режим функционирования. Его основной отличительной особенностью является менее строгая экономическая ответственность людей, в первую очередь управленцев, за результаты деятельности предприятия, менее жесткие финансовые условия, большое количество ограничений, устанавливаемых правительственными структурами. Многие государственные предприятия, например, коммунального хозяйства, электро- и газоснабжения, связи, транспорта работают при отсутствии конкуренции, выступают чистыми монополиями.

12.2

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИИ

Сущность и основные способы классификации

Классификация предприятий — это их группировка по определенному признаку. Классификационными признаками могут быть: *уровень рентабельности, сфера деятельности, размер, организационно-правовое устройство и другие.*

Классификация предприятий позволяет более упорядочено, системно подойти к изучению предприятий. Знакомство с основными способами классификации позволяет последовательно и детально проанализировать различные аспекты, стороны деятельности предприятия.

Таблица 12.1. Классификация предприятий

По основной сфере деятельности	По размеру	По организационно-правовому устройству
1. Промышленное 2. Сельскохозяйственное 3. Строительное 4. Транспортное 5. Финансово-кредитное 6. Торговое 7. Другие	1. Малое 2. Среднее 3. Крупное	1. Единоличное 2. Хозяйственное общество — полное — смешанное — с ограниченной — ответственностью — с дополнительной — ответственностью — акционерное общество 3. Кооператив 4. Государственное предприятие

В табл. 12.1 приведены способы классификации предприятий, которые применяются чаще других и с которыми важно познакомиться в первую очередь: по основной сфере деятельности; по размерам предприятия; по организационно-правовому устройству.

Классификация предприятий по основной сфере деятельности

В таблице перечислены основные виды предприятий, определенные по сфере их основной деятельности. Сфера деятельности предприятия далеко не всегда ограничивается рамками одной отрасли. Например, транспортное предприятие (основным видом деятельности является предоставление услуг по перевозке пассажиров или грузов) может заниматься и торгово-посреднической деятельностью, продавая, допустим, бензин. Однако, как правило, у предприятия есть одна основная сфера деятельности, т. е. та, которая приносит ему наибольшую долю денежных поступлений. И именно с учетом этого обстоятельства предприятие включают в ту или иную классификационную группу.

Классификация предприятий по видам деятельности позволяет определить их хозяйственную направленность, технологические и экономические особенности производства. Скажем, для сельскохозяйственного предприятия весьма характерна сезонность, которая сказывается на движении финансовых ресурсов, закупках капитала, привлечении рабочей силы, потребностях в кредитах и т. д. По количеству предприятий, функционирующих в той или иной отрасли, можно судить и об уровне конкуренции, о сложившихся предпочтениях в специализации.

Классификация предприятий по размерам

Прежде всего следует объяснить, что может приниматься в качестве критерия определения размера предприятия и его соответствующего отнесения к той или иной классификационной группе. Таким *критерием* может быть:

- а) количество работников, занятых на предприятии;
- б) объем хозяйственного оборота предприятия, т. е. величина его денежных поступлений (выручка) за определенный период времени;
- в) стоимость капитала предприятия.

Критерии классификации предприятий по размерам определяются государством, оно же устанавливает их конкретные количественные значения. Нередки случаи, когда дело не ограничивается выбором одного критерия. Это связано с тем, что использование только одного критерия, например, наиболее распространенного — количества работников, не всегда может точно передать действительные возможности предприятия. Предприятие с небольшим количеством работников может быть оснащено новейшими, автоматизированными техническими системами, т. е. располагать значительной мощностью.

В Украине государство официально начало применять классификацию предприятий по размерам с 1990 года. В качестве критерия определения размеров предприятия было избрано количество работников, которое изменялось в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Соответствующими правовыми актами государство дало официальную трактовку малого предприятия в Украине.

Количество квалификационных групп по признаку размера предприятия колеблется по странам. В табл. 12.1 мы показали наиболее типичный пример классификации предприятий по размерам: три группы — *малые, средние и крупные предприятия*.

Какова цель государства при разработке классификации предприятий по размерам? Это оказание со стороны государства различных форм поддержки небольшим предприятиям. Необходимость такой поддержки продиктована следующими обстоятельствами:

1. Потребностью поддержания и развития конкурентной среды, системы свободного предпринимательства. Новая предпринимательская структура — это новый конкурент. И нам уже приходилось подчеркивать исключительно важное значение конкуренции для эффективности экономики. Но новые субъекты предпринимательства обычно не рождаются как относительно крупные предприятия. Люди, как правило, начинают с малого бизнеса. Но малые предприятия — это "болезненные дети" (так именуют родители и врачи тех детей, которые очень чувствительно реагируют на малейшие изменения температуры, сквозняки и т. п.).

Уязвимыми местами таких предприятий могут быть: более высокие издержки; худшие условия кредитования; высокая чувствительность к малейшим колебаниям рыночной конъюнктуры, неувязкам с поставками ресурсов, задержкам в оплате счетов; худшая доступность к ресурсам. Поэтому государство, как правило, стремится повысить конкурентные возможности небольших предприятий, создать для них дополнительные шансы.

2. Полезностью сочетания в национальной экономике мелких, средних и крупных предприятий. Такое сочетание положительно сказывается на эффективности экономической системы. Вся система становится более гибкой, мобильной, кризисоустойчивой. Малые предприятия способны быстрее других реагировать на изменения потребностей. Они активно берутся за новое. Это новое (товар, технология) дает им шанс пробиться на многие рынки. Сами условия деятельности малого бизнеса заставляют его быть гибким, разворотливым, активно искать новые товары и услуги. Сочетание в экономике предприятий различных размеров позволяет полнее использовать принцип разделения труда и его преимущества. Малые структуры способны достигать высокой степени совершенства в производстве, например, различных деталей автомобилей, оборудования. Крупные предприятия получают большие возможности сосредоточиться на масштабных структурных маневрах, сконцентрировать силы и средства на крупных научно-технических разработках.

3. Использование возможностей мелкого бизнеса для решения региональных проблем. Новые предприятия дают новые рабочие места. В современной экономике проблема занятости относится к наиболее актуальным экономическим проблемам. В некоторых странах малый бизнес дает до 70-80% прироста рабочих мест. Поддержка новых структур может позитивно сказываться на финансовых возможностях местных органов власти — расширять их бюджет, способствовать решению определенных социально-экономических проблем.

К основным **формам поддержки малого бизнеса** со стороны государства можно отнести:

- а) установление льгот в области налогообложения;
- б) оказание финансовой поддержки в различных вариантах;
- в) создание "бизнес-инкубаторов", предполагающих обучение, консультирование, передачу в аренду капитала начинающим предпринимателям и другое;
- г) оказание содействия в получении кредитов.

Конечно, поддержка малого бизнеса со стороны государства является важным моментом. Однако не следует, видимо, переоценивать ее роль. Решающее значение в успехе или неудаче предпринимательских начинаний, как показывает практика, принадлежит прежде всего

личностным качествам предпринимателя: таланту, интеллекту, образованию, организаторским способностям, способности много и интенсивно работать, настойчивости, целеустремленности, умению анализировать ситуацию и рисковать.

12.3

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Единоличное предприятие

Это предприятие, созданное и контролируемое одним предпринимателем. Как правило, оно является небольшим по размерам.

К основным *отличительным чертам* единоличного предприятия можно отнести:

- а) наличие единственного владельца предприятия;
- б) осуществление единоличного контроля за деятельностью предприятия.

В таком предприятии реализуются предпринимательские усилия одного человека. Нередко оно обходится даже без привлечения наемного труда, "штат" предприятия может состоять только из членов семьи предпринимателя. К основным сферам, где действуют подобные предприятия, можно отнести сельское хозяйство (фермерские предприятия), торговлю, бытовое обслуживание, общественное питание, посредническую деятельность, услуги по ремонту.

Единоличное предприятие имеет как свои преимущества, так и недостатки. *Преимуществами* такого предприятия являются: во-первых, значительная свобода действий у владельца. У него нет компаньонов, с которыми приходилось бы согласовывать различные вопросы предпринимательской деятельности. Во-вторых, наличие сильных стимулов хозяйствовать эффективно: как доходы, так и убытки не подлежат распределению — они полностью принадлежат одному лицу.

Недостатками единоличного предприятия принято считать: во-первых, ограниченность денежных ресурсов. Все-таки один предприниматель, как правило, не в состоянии обеспечить свое дело крупными финансовыми средствами, обороты его предприятия обычно относительно небольшие, а развитие предприятия связано с серьезными трудностями. Во-вторых, полная имущественная ответственность владельца: он рискует не только собственным капиталом, вложенным в это предприятие, но и другим личным имуществом, в том числе домом, машиной, принадлежащими ему акциями, облигациями и т. д. В-третьих, единоличное предприятие лишается потенциальных выгод от специализации в управлении, как правило, одно лицо занимается и техническими, и ресурсными, и сбытовыми, и финансовыми вопросами.

Согласитесь, каким бы талантливым ни был предприниматель-индивидуал, ему все же объективно не по силам в равной степени успешно выполнять все предпринимательские функции. В других "предприятиях для этого набирается специальный штат менеджеров.

Хозяйственное общество

Это предприятие, в котором два или более лица договариваются о его владении и управлении с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности.

Существование хозяйственных обществ является естественной реакцией предпринимателей на недостатки единоличного предприятия, стремлением преодолеть ограниченности последнего. Общество можно рассматривать логическим развитием единоличного предпринимательства, здесь объединяются предпринимательские усилия нескольких людей.

Основные *отличительные черты* хозяйственного общества:

а) множественность собственников. Партнеры вносят пай в различной форме. Паевым взносом могут быть деньги, физический капитал, земля, идеи и другое. Каждый пай получает соответствующую денежную оценку, каждому участнику определяется его доля в стоимости предприятия;

б) совместный контроль деятельности предприятия. Владельцы осуществляют совместное управление обществом. Они должны договориться между собой и отразить это в соответствующих документах предприятия о формах контроля и о порядке управления предприятием;

в) распределение между партнерами прибыли и убытков. Конкретный порядок устанавливается учредительными документами общества. Предприятие создается ради получения прибыли, партнеры стремятся в наибольшей степени реализовать в совместной деятельности свои личные интересы в получении дохода. Обычно прибыль и убытки распределяются пропорционально вложенным паям.

К основным **видам хозяйственных обществ** можно отнести:

1. Полное общество. В таком предприятии партнеры несут полную (неограниченную) ответственность за его деятельность, за обязательства предприятия. Это та форма имущественной ответственности, которая характерна для единоличного бизнеса. Такое объединение предпринимателей, в то же время, оставляет за каждым из них наибольшую из всех обществ свободу деятельности, но требует установления особых доверительных отношений между партнерами.

2. Общество с ограниченной ответственностью. Его основной отличительной чертой является то, что все партнеры несут ответственность за деятельность предприятия только в пределах величин своих вкладов. Потеря вклада является предельной потерей участника

общества с ограниченной ответственностью. Это является привлекательной чертой такого вида предприятия. И, видимо, этим объясняется значительная популярность среди предпринимателей общества с ограниченной ответственностью.

3. Смешанное (коммандитное) общество. Его основная отличительная особенность — объединение партнеров, имеющих разные права и ответственность:

- *действительные (полные) члены*, положение которых ничем не отличается от роли и ответственности партнеров в полном обществе;

- *члены-вкладчики*, которые несут ограниченную своим вкладом ответственность за деятельность предприятия.

4. Общество с дополнительной ответственностью. Партнеры отвечают по обязательствам общества в пределах своего вноса в уставный фонд предприятия, а также дополнительно в размере, кратном взносу каждого. Они выступают поставщиками капитала, на который рассчитывают получать процент. Этот вид общества позволяет объединить усилия предпринимателей, имеющих разную степень интереса к совместной деятельности.

Остановимся теперь на преимуществах и недостатках хозяйственных обществ. Их *преимуществами* следует считать: во-первых, рост финансовых возможностей предприятия, так как увеличивается число поставщиков капитала и расширяются хозяйственные обороты; во-вторых, создание больших возможностей для развития предприятия, так как общество приносит большую прибыль, улучшаются возможности получения кредитов; в-третьих, появление возможности осуществлять специализацию в управлении предприятием. В обществе начинают работать менеджеры, имеющие соответствующую управленческую специализацию, что дает возможность повысить эффективность управления предприятием в целом.

Недостатками хозяйственных обществ является следующее: во-первых, объединенные денежные и другие ресурсы партнеров все же имеют достаточно ограниченный характер. Это связано с относительной ограниченностью числа поставщиков капитала и их индивидуальных возможностей как поставщиков; во-вторых, в хозяйственных обществах всегда существует опасность появления серьезных расхождений среди партнеров во взглядах на деятельность предприятия, это может заметно снизить эффективность функционирования предпринимательской структуры; в-третьих, выход из состава общества одного или нескольких партнеров может подорвать существование предприятия вообще, привести к его ликвидации. Поэтому хозяйственное общество не является самой устойчивой формой предприятия.

Акционерное общество

Это предприятие с ограниченной ответственностью его членов, капитал которого разделен между владельцами на паи в виде акций.

Акционерное общество является по сути хозяйственным обществом. В то же время особенности и значение, которые отличают акционерное общество, делают, на наш взгляд, целесообразным отдельное и более подробное его рассмотрение.

Акционерное общество является, как правило, крупным предприятием. Оно обладает способностью мобилизовать значительные экономические ресурсы и вести масштабное производство. Создание акционерными предприятиями большей части национального продукта — характерное явление в современной мировой экономике. В Украине в 90-х годах получил широкое распространение процесс формирования акционерных обществ.

Чтобы получить лучшее представление о работе акционерного общества, необходимо вначале остановиться на характеристике самих акций, выпуск и обращение которых обеспечивает собственно само существование предприятия.

Акция — это ценная бумага без установленного срока обращения, удостоверяющая внесение средств на цели создания или развития предприятия и дающая право ее владельцу на:

- участие в управлении предприятием;
- получение части прибыли предприятия в виде дивиденда;
- участие в распределении имущества в случае ликвидации предприятия.

Субъект, выпускающий акции, называется *эмитентом*. Эмитенты проводят подписку на акции с целью привлечь денежные и другие виды средств для создания или расширения предприятия.

Тот, кто приобретает акции, становится *инвестором*. Покупателями акций могут быть домашние хозяйства, предприятия. В роли держателей акций могут выступать и органы государственного управления.

Инвесторы покупают акции, ориентируясь на достижение таких целей:

1. Получение дохода. Этот доход может быть в двух основных формах. Первая — получение дивиденда. **Дивиденд — это часть прибыли предприятия, начисленная на одну акцию.** Не следует полагать, что владение акцией автоматически обеспечивает получение дивиденда. Приобретение акций — это рискованное капиталовложение, здесь в абсолютном большинстве случаев отсутствуют гарантии дохода.

От чего же зависит дивиденд? Во-первых, от общего объема прибыли, полученной предприятием. *Во-вторых*, от порядка распределения прибыли, от инвестиционной политики акционерного общества. Азбучной истиной экономики является необходимость возвращения определенной части прибыли обратно в производство. Прибыль — это основной источник расширения, развития предприятия, к чему эффективный предприниматель всегда стремится. В акционерном обществе, как и в любом другом предприятии, принимаются решения по распределению прибыли. Если увеличивается та ее часть, которая возвращается в производство, то, следовательно, уменьшается фонд выплаты дивидендов, и наоборот. Это два основных фактора, определяющих величину дивиденда.

Второй формой дохода акционера может быть получение дохода от увеличения курсовой стоимости акции. Акция имеет номинальную и курсовую стоимость. **Номинальная стоимость акции — это та часть уставного фонда, которую представляет данная акция.** Ее еще называют лицевой стоимостью, так как если на акции проставляется ее стоимость, — то именно номинальная. Продажа и покупка акции не осуществляется строго по ее номинальной стоимости. Акция продается **по курсовой стоимости, представляющей собой ее рыночную стоимость.** Если инвестор купил акцию по одной цене, а спустя некоторое время реализовал ее по другой, более высокой, то полученная положительная разница составит его доход от повышения курсовой стоимости акции. Главным фактором, определяющим изменение курсовой стоимости акции, является степень эффективности работы акционерного общества.

2. Приобретение или расширение права контроля деятельности акционерного общества. Это еще одна цель, которую может ставить перед собой инвестор, покупая акции. Чтобы понять порядок ее достижения, необходимо ознакомиться с тем, как строится управление акционерным обществом.

Структура управления акционерным предприятием имеет такой вид:

а) *общее собрание акционеров* — высший орган управления. В его компетенцию обычно входит определение основных направлений деятельности предприятия, утверждение и изменения его устава, утверждение годовых результатов деятельности, избрание и отзыв членов руководящих органов и другие вопросы. Принятие решений осуществляется путем голосования; количество голосов, которым располагает акционер, зависит от количества принадлежащих ему акций. Очевидно, что чем большим количеством акций располагает акционер, тем больше его влияние на работу предприятия. Количество акций,

владение которыми позволяет осуществлять контроль за деятельностью акционерного общества, называется **контрольным пакетом акций**. Его конкретная величина зависит от многих обстоятельств: количества и распределения выпущенных акций; уставных требований; решаемого на собрании вопроса и др.

Приобретение крупных пакетов акций сопровождается получением значительных возможностей влияния на функционирование акционерного предприятия;

б) *совет (наблюдательный совет)* акционерного общества избирается общим собранием из числа акционеров. В его компетенцию входят такие вопросы, как контроль за деятельностью исполнительных органов общества, утверждение бюджетов и планов развития предприятия, объявление дивидендов и другие;

в) *правление (дирекция) акционерного общества* — это исполнительный орган, который формируется из менеджеров, нанятых для работы в корпорации. Здесь сосредотачивается все текущее, оперативное управление предприятием.

Предприятие, которое владеет контрольными пакетами акций других акционерных обществ, называется холдинговым или **холдинговой компанией**. А сами "другие акционерные общества" становятся в этом случае дочерними предприятиями. Холдинговая структура имеет возможность оперативно и гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, мобилизовывать финансовые средства для крупных строительных, научно-исследовательских и других проектов, развивать специализацию и поддерживать кооперационные связи в рамках группы предприятий.

Теперь целесообразно познакомиться с основными **видами акций**. Акции принято классифицировать следующим образом:

1. *По степени контроля за их обращением акции разделяются на именные и на предъявителя*. Обращение *именных акций* постоянно регистрируется, в реестре акционеров отражается информация о конкретном владельце акции. *Акции на предъявителя* имеют большую свободу обращения, переход прав собственности не требует, как правило, специальной регистрации.

2. *По степени надежности получения дивиденда различают акции простые и привилегированные (преференциальные)*. Простые акции не дают никаких гарантий их владельцам на получение дивидендов. Привилегированные акции предоставляют определенные преимущества или даже гарантии их владельцам в получении дивидендов. Сами привилегии могут быть разнообразными в своем конкретном наполнении. Может быть наиболее часто применяются привилегии в форме установления фиксированных дивидендов (в процентах к

номинальной стоимости) или в форме предоставления держателям таких акций первоочередного права на получение дивидендов.

3. По возможностям участия в управлении акционерным обществом обычно выделяются *одноголосые, безголосые и многоголосые акции*. *Одноголосые акции* дают их владельцам по одному голосу на общих собраниях акционеров. *Безголосые акции* лишают их владельцев права голоса при решении вопросов на собраниях акционеров. Нередко привилегированные акции являются одновременно и безголосыми акциями. *Многоголосые акции* обеспечивают их держателям более чем один голос на общем собрании акционеров.

В заключение кратко отметим основные преимущества и недостатки акционерного предприятия. К *преимуществам акционерных обществ* можно отнести: а) наличие довольно мощного механизма привлечения денежных средств; б) ограниченная ответственность владельцев предприятия, распыление предпринимательского риска среди множества акционеров; в) возможность добиваться экономических преимуществ, осуществляя крупномасштабное производство; г) организационная устойчивость предприятия. Что касается *недостатков*, то среди них можно выделить: а) довольно длительный период создания предприятия (так, в Украине только период подписки на акции может составлять 6 месяцев); б) значительное отдаление многих совладельцев от реального управления предприятием. Возможно, среди всех предпринимательских предприятий акционерное общество в наибольшей степени подвержено вирусу бюрократизации управленческой деятельности. Существует угроза, что менеджеры не всегда будут должным образом следовать интересам собственников предприятия.

Кооператив

Это предприятие, в котором объединяются средства и усилия партнеров с целью выполнения определенных хозяйственных функций.

Кооператив — это тоже хозяйственное партнерство. Он также представляет собой хозяйственное объединение людей. Кооперативы имеют немало общего с хозяйственными обществами в области организационно-правового построения ("тело"), основные различия между ними выявляются в целях создания, характере и направленности деятельности ("душа").

Отличия эти выглядят не так уж и явно. Поэтому экономисты и юристы давно уже сталкиваются с трудностью нахождения удовлетворительного определения кооператива для законодательства. Эта проблема не обошла стороной и Украину, где пока еще правовые подходы

к кооперативам не отличаются достаточной четкостью. В целом же, следует отметить, что законодательство многих стран стремится выделить, отличить кооперативы.

Основными типами кооперативов можно назвать:

1. Потребительские кооперативы. Предметом и целью сотрудничества людей в таких предприятиях становится общее снабжение, обеспечение участников определенными товарами и услугами. Наверное, вам известны садоводческие, дачные, жилищные и другие подобного рода кооперативы. В ряде стран большой популярностью пользуются фермерские потребительские кооперативы, которые способствуют обеспечению фермеров нефтепродуктами, удобрениями, средствами защиты растений и т. д.

2. Кредитные кооперативы. Предметом сотрудничества становится формирование денежного фонда, из которого участники могут брать кредиты под низкие проценты. Нередко такие кооперативы называются "кредитными союзами", "народными банками" и т.п. Несмотря на то что в последние годы в Украине предпринимались инициативы по популяризации таких предприятий, заметного распространения они не получили.

3. Сбытовые кооперативы. Предмет сотрудничества — общий сбыт или переработка и сбыт, или хранение продукции, произведенной членами кооператива. В большей степени возможностями такого сотрудничества пользуются производители сельскохозяйственной продукции.

4. Трудовые кооперативы. Здесь предметом сотрудничества выступает сам процесс труда, происходит объединение трудовых усилий членов кооператива. Участники такого предприятия совместно владеют средствами производства, изготовленной продукцией, вместе участвуют в производственном процессе. Одним из примеров такого предприятия может быть названа рыболовецкая артель.

Знакомство с основными типами кооперативов, видимо, помогло лучше понять цели и некоторые стороны деятельности этих предприятий. Теперь попробуем выделить их основные отличительные черты:

а) ориентация на прибыль не является столь доминирующей целью, как в хозяйственных обществах. Сокращение расходов членов кооператива на приобретение определенных товаров, расширение доступности к некоторым товарам и услугам, повышение доходов членов кооператива от реализации их товаров или трудовых услуг — вот перечень основных целей кооперативного предприятия;

б) по характеру деятельности кооператив выступает как организация взаимопомощи, самообеспечения. Ей свойственен особый дух сотрудничества;

в) проводимые операции обычно ориентированы на непосредственное обслуживание или участие в них членов кооператива.

Государственное предприятие

Это предприятие, которое принадлежит государству и контролируется им.

В любой современной экономической системе роль таких предприятий довольно существенна, государственный сектор экономики представлен значительным количеством предприятий, действующих во многих сферах. В Украине также государственные предприятия имеют большое значение.

В начале этой главы уже отмечали некоторые особенности создания и функционирования государственных предприятий. К вопросу о роли государственного сектора в экономике мы вернемся в разделе, посвященном макроэкономике. Здесь же нам представляется целесообразным остановиться на вопросах контроля деятельности государственного предприятия.

Как показывает опыт, государство использует дифференцированный подход к управлению своими предприятиями, применяет разные формы и степени контроля. Обобщая используемые подходы, можно, видимо, обозначить два режима контроля деятельности государственных предприятий: *жесткий*, когда государство фактически определяет основные параметры деятельности предприятия и, тем самым, по сути дела выводит его из сферы рыночных (коммерческих) отношений — например, так работает почта, коммунальное хозяйство, электроснабжение и другие предприятия; *либеральный*, когда государство определяет менеджерам предприятия достаточную степень свободы для работы в коммерческом режиме и более строгие условия экономической ответственности за деятельность предприятия — так, например, может работать предприятие по выпуску автомобилей, строительная организация и другие.

Краткие выводы

1. Предприятие — это обособленная экономическая структура, занимающаяся производством и реализацией определенных товаров и услуг. Оно может быть учреждено как частными предпринимателями, так и государством. Основными чертами предприятия являются: а) экономическая обособленность; б) технологическая обособленность; в) юридическое оформление обособленности; г) участие в общественном разделении труда.

2. Существуют различные способы классификации предприятий. Классификация предприятий по основному виду деятельности позволяет определить их хозяйственную направленность, технологические и экономические особенности воспроизводства.
3. Классификация предприятий по размерам предполагает, как правило, выделение малых, средних и крупных предприятий. В качестве критериев для определения размеров предприятия обычно используются: а) количество занятых; б) объем хозяйственного оборота; в) стоимость капитала. Государство оказывает различные формы поддержки небольшим предприятиям; сочетание в экономике предприятий различных размеров повышает в целом ее эффективность.
4. Классификация предприятий по организационно-правовому устройству позволяет, в частности, выделить: единоличное предприятие — создается и контролируется одним предпринимателем; хозяйственное общество (полное, с ограниченной ответственностью, смешанное, с дополнительной ответственностью) — два или более лица договариваются о его владении и управлении с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности; кооператив — предприятие, в котором объединяются средства и усилия партнеров с целью выполнения определенных хозяйственных функций; акционерное общество — предприятие с ограниченной ответственностью его членов, капитал которого разделен между владельцами в виде акций; государственное предприятие — принадлежит государству и контролируется им.
5. Акционерные общества, как свидетельствует мировая практика, обеспечивают основную часть национального производства. Акция — это ценная бумага, не имеющая установленного срока обращения, удостоверяющая внесение средств на цели создания или развития предприятия и дающая право ее владельцу на участие в управлении предприятием, получение части прибыли в виде дивиденда, участие в распределении имущества при ликвидации предприятия.

Основные термины и понятия

- Предприятие
- Основные черты предприятия
- Классификация предприятий
- Классификация предприятий по размерам
- Единоличное предприятие
- Хозяйственное общество
- Полное общество
- Общество с ограниченной ответственностью
- Смешанное общество
- Кооператив
- Акционерное общество
- Холдинговая компания
- Акция
- Дивиденд
- Контрольный пакет акций
- Номинальная стоимость акций
- Курсовая стоимость акций
- Виды акций

ВОСПРОИЗВОДСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ: ИЗДЕРЖКИ И ДОХОДЫ

Эта глава продолжает начатый ранее анализ деятельности предприятия. Если в предыдущей главе акцентировалось внимание на сущности, основных чертах, типах предприятий, то здесь мы намерены показать условия жизнедеятельности, т. е. воспроизводства предприятия, механизм и особенности его функционирования в различных экономических условиях. Для этого необходимо обратиться вначале к рассмотрению материально-вещественных и денежных ресурсов предприятия, источникам их формирования, затем проанализировать различные виды издержек предприятия и, в заключение, рассмотреть рыночные возможности предприятия, особенности его функционирования в условиях различных типов конкуренции. Тем самым, мы надеемся, что материал, изложенный в главах 12 и 13, даст возможность читателю получить достаточно полное представление об устройстве и функционировании современного предприятия, занимающего, как уже отмечалось, центральное положение в экономической системе.

13.1

РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Воспроизводственный процесс и его обеспечение

Предприятие, как правило, самостоятельно обеспечивает свой воспроизводственный процесс, т. е. восстановление экономической жизнеспособности. Последнее означает, что предприятие может самообеспечить непрерывное повторение производственных циклов. Основные звенья воспроизводственного процесса предприятия показаны на рис. 13.1: ресурсное обеспечение, производство товара, получение дохода от реализации товара.

Воспроизводственный процесс обеспечивается фондами предприятия. Все материально-вещественные и денежные ресурсы, которыми обладает предприятие, принято в нашей экономике называть **фондами предприятия**. В воспроизводственном процессе фонды предприятия находятся в разных *формах*: одна их часть воплощена в физическом капитале предприятия, материальных запасах — это *производительная* форма (П на рис. 13.1), другая — в созданной, но еще не реализован-

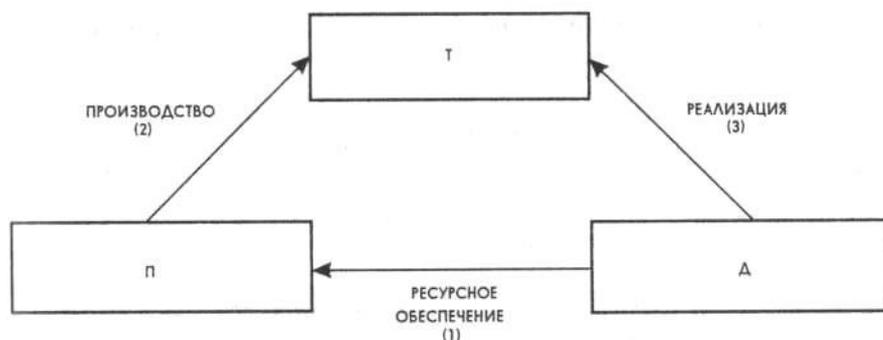


Рис. 13.1. Стадии воспроизводства предприятия и формы фондов

ной продукции — *товарная* (Т), третья — в виде денежных средств, которыми располагает предприятие — *денежная* (Д).

Структура фондов

Прежде всего, фонды предприятия делятся на **производственные** и **непроизводственные**.

Производственные фонды непосредственно обеспечивают производственную деятельность предприятия; непроизводственные прямого отношения к ней не имеют. К последним относятся, например, поликлиники, базы отдыха, спортивные, культурные и другие непроизводственные объекты, принадлежащие предприятию. Они, несомненно, влияют на состояние персонала, занятого на предприятии.

Структура производственных фондов представлена в табл. 13.1. Решающее значение принадлежит **основным фондам** и, прежде всего, их активной части — машинам, оборудованию. Технические, технологические возможности предприятия во многом определяют качественный уровень производимой продукции, ассортимент, удельные издержки и другое. Тем самым, состояние основных фондов, их структура в значительной степени влияют на рыночные позиции предприятия.

Производственные фонды совершают кругооборот, переходят из одной функциональной формы в другую (см. рис. 13.1). **Кругооборот производственных фондов** — это процесс смены форм, последовательного превращения фондов из одной функциональной формы в другую. Предприятие заинтересовано в том, чтобы авансированные в производство деньги быстрее возвращались обратно, да еще с прибавкой в виде прибыли. Минимальным требованием к воспроизводству предприятия является возврат через выручку от реализации продукции вложенных денежных средств. Оборот фондов — это движение

Таблица 13.1. Структура производственных фондов предприятия

Производственные фонды		Фонды обращения
Основные фонды	Оборотные фонды	
Машины, оборудование Здания, сооружения	Предметы труда Незавершенное производство Фонд оплаты труда	Готовая продукция на складе Товары в пути Деньги на счете в банке
Основные средства	Оборотные средства	

фондов от момента авансирования денежных средств до их полного возврата. Сам процесс возврата авансированных средств различен для основных и оборотных фондов. В воспроизводственном процессе предприятия они "ведут себя" по-разному, что нужно учитывать в организации хозяйственной деятельности. Поэтому остановимся на особенностях участия основных и оборотных фондов в воспроизводстве предприятия.

Основные фонды

В целом особенности участия основных фондов в воспроизводственном процессе предприятия представлены в табл. 13.2. Попробуем теперь объяснить их на конкретном примере.

Допустим, вы стали учредителем небольшого предприятия по пошиву джинсов. Прежде всего, вам необходимо обеспечить его ресурсами. Для пошива джинсов понадобится соответствующая ткань, нитки, застежки-молнии, пуговицы, кнопки и, конечно, швейная машина. Естественно, если вы не намерены сами заниматься и непосредственным пошивом джинсов, то вам нужно нанять и швей.

Из всех названных ресурсов производства к основным фондам относится швейная машина. Она рассчитана на длительный срок эксплуатации. Она не может быть "поглощена" (преобразована), подобно ткани или ниткам, в каждом производственном цикле. Второе обстоятельство — швейная машина дорого стоит, затраченные на ее приобретение деньги нельзя вернуть после реализации одних или нескольких пошитых джинсов. На конкурентном рынке такие джинсы окажутся слишком дорогими и их реализация станет весьма проблематичным делом.

Поэтому денежные затраты на приобретение швейной машины будут возвращаться владельцам предприятия постепенно, определенными

Таблица 13.2. Особенности участия в воспроизводстве предприятия основных и оборотных фондов

Фонды	Используются в производстве	Переносят стоимость на новый продукт	Совершают оборот	Возмещают стоимость в денежной форме
Основные	Длительное время	Постепенно, по частям	В течение ряда кругов оборотов	Посредством амортизационных отчислений
Оборотные	Полностью в каждом производственном цикле	Полностью в каждом производственном цикле	В течение одного кругооборота	Путем полных отчислений для возмещения соответствующих затрат

порциями, в результате какого-то количества кругооборотов. Такие порции или части называются амортизационными отчислениями. **Амортизация** — это величина стоимости основных фондов, соответствующая их износу, переносимая в стоимость изготавливаемого товара и накапливаемая в специальном (амортизационном) фонде. Государство определяет сроки амортизации различных элементов основных фондов. Допустим, что для швейных машин установлен пятилетний срок амортизации, а стоимость, по которой была куплена швейная машина для пошива джинсов, составила 100 000 ДЕ. Тогда амортизационный процесс можно представить следующим образом (табл. 13.3).

Таблица 13.3. Процесс амортизации

Годы	Остаточная стоимость швейной машины	Амортизационный фонд
1	80 000	20 000
2	60 000	40 000
3	40 000	60 000
4	20 000	80 000
5	100 000	

В конце пятого года все денежные средства, затраченные на покупку швейной машины, будут возвращены. Вся ее первоначальная стоимость перепишется в амортизационный фонд, равный 100 000 ДЕ. Остаточная стоимость машины окажется равной нулю.

Уточним теперь уже упоминавшиеся понятия. **Первоначальная стоимость фондов** — это стоимость фондов в момент вступления их в сферу производства. Это сумма денег, которая была уплачена за приобретение фондов. **Остаточная стоимость фондов** — это

первоначальная стоимость фондов за вычетом амортизационных отчислений. В нашем примере остаточная стоимость швейной машины на конец ^третьего года эксплуатации составит 40 000 денежных единиц. В бухгалтерском балансе предприятия в обязательном порядке отражаются первоначальная стоимость, амортизация, остаточная стоимость фондов.

Целью амортизационных отчислений является воспроизводство основных фондов. Средства амортизационного фонда нужны для восстановления выбывающего оборудования, зданий, сооружений. Вместе с тем, существует постоянная угроза обесценивания амортизационного фонда в результате инфляции. Через пять лет, по завершении срока амортизации, вы не сможете уже купить аналогичную швейную машину за 100 000 денежных единиц — из-за роста цен на данный товар. Учитывая это обстоятельство, экономисты вводят в оборот понятие *восстановительной стоимости фондов* как стоимости фондов, определяемой условиями их воспроизводства в данный момент. Эта стоимость показывает, во что обойдется замена фондов аналогичными в конкретный период времени.

Инфляция способна обесценивать амортизационные отчисления, но не реальную стоимость фондов. Последняя в период инфляции может, при прочих равных условиях, возрастать. Поэтому, если вы, например, решите после третьего года эксплуатации продать швейную машину, то, возможно, сможете это сделать по цене заметно превышающей остаточную стоимость.

Реальную стоимость фондов может уменьшить появление нового, более производительного, или с той же производительностью, но более дешевого оборудования. В этом случае происходит моральное старение действующих фондов. Поэтому не исключен вариант, что через три года, при необходимости продать швейную машину, придется это делать по цене даже меньше остаточной стоимости, если за этот период появятся новые, более эффективные швейные машины. Появление нового, более эффективного оборудования может снизить конкурентные позиции тех, кто использует старое оборудование, так как у них будут выше издержки. Продукция дорожает по сравнению с аналогичной, созданной на новых фондах. Старые фонды могут не успеть в течение установленного срока амортизироваться. Поэтому большое значение имеет правильное определение оптимальных сроков службы оборудования, транспортных средств.

Оборотные средства

Оборотные средства предприятия состоят из оборотных фондов и фондов обращения (см. табл. 13.1).

Оборотные фонды включают предметы труда (сырьевые ресурсы), незавершенное производство, оплату труда наемного персонала.

К **фондам обращения** принято относить готовую продукцию на складе, товары в пути, деньги на счете в банке. Таким образом, можно заметить, что оборотные средства предприятия формируются из товарно-материальных элементов и денежных средств. Их наличие является одним из условий воспроизводства предприятия.

Оборотные фонды по своему участию в воспроизводственном процессе предприятия имеют ряд особенностей по сравнению с основными фондами. Во-первых, элементы оборотных фондов полностью используются в каждом производственном цикле. Возвращаясь к нашему примеру с пошивом джинсов, легко обнаружить, что один и тот же отрез ткани не может быть использован для пошива нескольких джинсов, он может быть применен только один раз. Во-вторых, стоимость оборотных фондов включается в стоимость создаваемого продукта не по частям, как в случае с основными фондами, а полностью в каждом производственном цикле. В стоимость брюк полностью войдет стоимость израсходованной ткани, ниток, оплата труда работников и т. д. В-третьих, оборотные фонды совершают оборот в течение одного кругооборота, возврат авансированных в эти элементы денежных средств должен осуществляться после каждого кругооборота. В-четвертых, возмещение стоимости оборотных фондов осуществляется в виде направления соответствующих частей полученной выручки на полное возмещение сделанных затрат.

13.2

ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Привлечение ресурсов связано с издержками. В главе 11 отмечалось, что **издержки предприятия** (внешние и внутренние) — это платежи, которые необходимо сделать, чтобы получить в распоряжение необходимые для производства объемы ресурсов.

Издержки предприятия, связанные с производством определенного объема продукции, зависят от его возможностей в изменении количества применяемых ресурсов. Для осуществления этих изменений требуется разное время, и поэтому экономисты выделяют краткосрочный и долгосрочный периоды.

Краткосрочный — это период, недостаточный для изменения объемов используемого физического капитала или, иными словами, производственных мощностей предприятия (количество оборудования, производственные площади), но достаточный для изменения степени интенсивности его использования.

Долгосрочный — это период, достаточно продолжительный, чтобы изменить количество всех видов занятых ресурсов, включая и физический капитал.

Издержки предприятия в краткосрочном периоде

При анализе формирования издержек предприятия в краткосрочном периоде необходимо провести их разграничение на постоянные и переменные.

Постоянные издержки не связаны с изменениями объемов производства. Более того, они могут существовать даже тогда, когда предприятие вообще не будет ничего производить. **Переменные издержки** зависят от изменения объемов производства предприятия.

Еще раз обратимся к примеру предприятия по пошиву джинсов. Пусть для их производства предприниматели арендовали помещение, взяли кредит в банке, а для финансового обеспечения строительства нового цеха выпустили облигации. Даже если предприятие не станет ничего производить, ему все равно придется выплачивать арендную плату, проценты по кредиту и облигациям и т. д. Эти расходы и образуют постоянные издержки. Предположим, что их величина составляет 200 ДЕ в день. Но чтобы изготовить джинсы, необходимо нанять рабочих и платить им заработную плату, покупать сырье, оплачивать электроэнергию, топливо и т. п. Величина этих издержек будет возрастать по мере роста объемов производства. Такие издержки рассматриваются как переменные.

Совокупные издержки можно рассчитать, суммировав постоянные и переменные издержки на определенный объем продукции. Увеличение объемов производства требует некоторой суммы дополнительных издержек. Прирост совокупных издержек, необходимый для получения дополнительной единицы продукции, выражает понятие **предельные издержки**. Как уже выяснялось в главе 7, эти издержки имеют тенденции к увеличению, начиная с определенного момента. Это связано с законом убывающей производительности.

В табл. 13.4 приведены условные данные для предприятия по производству джинсов. Как видно из нее, предельные издержки при малых объемах производства снижаются. Это свидетельство того, что отдача дополнительно привлекаемых трудовых и сырьевых ресурсов повышается. Такая динамика наблюдается до достижения определенного объема производства. Начиная с третьей единицы продукции предельные издержки повышаются, их отдача снижается. Знание величины предельных издержек и их динамики имеет огромное значение для эффективной предпринимательской деятельности. Если перед предпринимателем возникает проблема расширения производства и, соответственно, определения потребности в дополнительных ресурсах, за основу расчета необходимо брать предельные издержки.

Много интересных выводов можно сделать, сопоставляя динамику предельных и средних издержек. **Средние издержки** определяются

Таблица 13.4. Издержки предприятия

Дневной объем производства, единиц товара	Издержки, ДЕ				
	постоянные	переменные	совокупные	предельные	средние
0	200	0	200	–	–
1	200	100	300	100	300
2	200	196	396	96	198
3	200	295	495	99	165
4	200	400	600	105	150
5	200	515	715	115	143
6	200	646	846	131	141
7	200	794	994	148	142
8	200	960	1160	166	145
9	200	1150	1350	190	150
10	200	1370	1570	220	157

путем деления совокупных издержек на объем выпуска продукции. Они ощущают на себе одновременное воздействие предельных и постоянных издержек. Поскольку с увеличением объемов производства постоянные издержки в расчете на единицу продукции уменьшаются, то некоторое время это снижение компенсирует рост предельных издержек, и можно наблюдать разрыв между началом роста предельных издержек (с третьей единицы) и ростом средних издержек (с седьмой единицы продукции).

Еще раз подчеркнем, что отмеченные закономерности и взаимосвязи характерны для короткого периода, когда постоянной остается мощность предприятия. Что же будет происходить в долгосрочном периоде, когда объемы всех применяемых ресурсов могут быть изменены?

Издержки предприятия в долгосрочном периоде

Итак, в долгосрочном периоде все издержки переменные. Можно отказаться от аренды или, наоборот, расширить ее, продать имеющиеся станки или приобрести новые швейные машины и т. п. Поэтому в долгосрочном периоде на одно из первых мест выдвигается проблема оптимизации размеров предприятия. Для ее решения необходимо ответить на вопрос: какой будет динамика средних издержек с увеличением масштабов производства?

Последовательное увеличение масштабов производства в течение определенного времени ведет к снижению средних издержек, но начиная

с какого-то момента обнаруживается их повышение. Это связано с существованием положительных и отрицательных последствий роста масштабов производства.

Положительный эффект роста масштабов производства достигается за счет следующих факторов:

1. Разделение труда. На более крупных предприятиях возможна и более глубокая внутрипроизводственная специализация, что дает эффект роста производительности труда и, соответственно, снижения издержек.

2. Улучшение управления. Более глубокая специализация труда распространяется и на управленческую деятельность. Появление управленцев, специально занимающихся маркетингом, рекламой, снабжением, организацией научно-технических работ, позволяет повысить эффективность этих направлений деятельности и снизить издержки на единицу продукции.

3. Комплексное использование сырья и более эффективное использование физического капитала. Крупные предприятия в состоянии уменьшить отходы производства за счет создания побочных производств. Возникают также возможности увеличения отдачи от имеющегося оборудования и эффективного использования дорогостоящих машин, технологий.

4. Диверсификация производства. Крупные фирмы стремятся иметь подразделения, действующие в самых различных сферах, что позволяет рациональнее использовать ресурсы, повышать их отдачу.

Вместе с тем, с увеличением масштабов производства предприятие может столкнуться с рядом проблем, негативно влияющих на динамику средних издержек. Это прежде всего связано со значительной инерционностью крупных систем и потерей гибкости, крайне необходимой для приспособления к меняющимся условиям рынка. Кроме того, в своем построении фирма может выйти за пределы управляемости: слишком большие ее размеры создают громоздкую систему управления, развиваются бюрократические тенденции, что отрицательно сказывается на эффективности управленческих решений.

В различных отраслях могут складываться разные возможности для использования эффекта масштаба производства. На рис. 13.2 представлены три наиболее типичные ситуации.

В варианте, отраженном на графике 13.2, *а*, наблюдается относительно непродолжительный период, когда рост производства сопровождается снижением издержек, т. е. в этом случае эффект масштаба исчерпывается довольно быстро. Но при этом существует широкий диапазон объемов производства, при которых обеспечивается постоянная отдача применяемых ресурсов. В такой отрасли (например, производство мебели) предприятия различных размеров могут быть одинаково жизнеспособными.

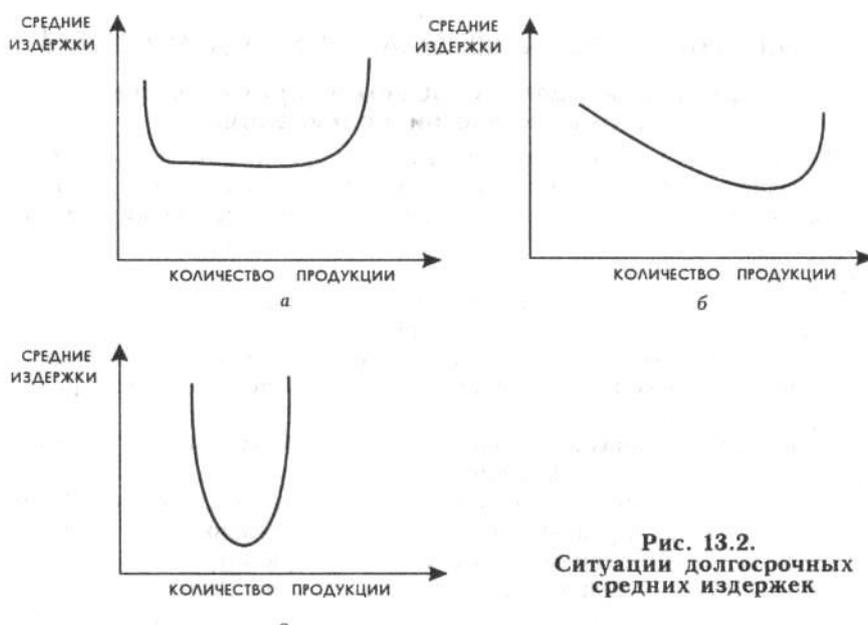


Рис. 13.2.
Ситуации долгосрочных
средних издержек

Другая ситуация проиллюстрирована с помощью графика, представленного на рис. 13.2, б. Здесь можно наблюдать продолжительный период получения положительного эффекта от роста предприятия. В такой отрасли (ею может быть металлургия, автомобилестроение) преимущества получают крупные предприятия, так как с ростом производства сокращаются средние издержки.

На рисунке 13.2, в показана ситуация, когда период получения положительного эффекта от роста масштабов производства относительно непродолжительный, и он может быстро трансформироваться в отрицательный. Здесь предпринимателю важно правильно оценить пределы эффективного расширения производства. Существующие барьеры роста делают возможным эффективное функционирование в таких отраслях (торговля, легкая промышленность и др.) небольших предприятий.

Однако стремление минимизировать затраты — это лишь одна сторона, определяющая поведение предприятия. Выбор же масштабов производства как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах определяется в конечном счете возможностями максимизировать экономическую прибыль. Для этого издержки необходимо сопоставлять с доходами.

13.3

ПРЕДПРИЯТИЕ В УСЛОВИЯХ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ РЫНКА**Определение цели и объемов производства
в условиях чистой конкуренции**

Отличительная черта рынка чистой конкуренции — абсолютная эластичность спроса по отношению к отдельному продавцу. Поскольку его доля на рынке весьма незначительная, то масштабы индивидуального предложения не влияют на рыночную цену. Продавец соглашается с установившейся ценой, а не диктует ее.

Для характеристики доходов предприятия от его хозяйственной деятельности используют следующие показатели:

- а) **валовой доход** — общая выручка от реализации продукции;
- б) **средний доход** — валовой доход в расчете на единицу реализованной продукции;
- в) **предельный доход** — дополнительный доход, который приносит продажа еще одной единицы продукции.

Поскольку при совершенной конкуренции цены не зависят от объема продаж отдельного продавца, то средний и предельный доходы будут одинаковыми и равными цене за единицу продукции.

Сопоставление доходов с издержками должно дать ответ на ряд вопросов: 1) стоит ли вообще производить; 2) если да, то какое количество продукции; 3) какая при этом будет получена экономическая прибыль.

Для выяснения логики рассуждений при поиске ответов на эти вопросы в условиях краткосрочного периода рассмотрим несколько вариантов рыночных цен, по которым сможет реализовать свою продукцию уже упоминаемое нами предприятие по производству джинсов.

В табл. 13.5 представлены данные о валовом доходе и экономической прибыли, получаемых предприятием при ценах 147, 130 и 90 ДЕ за единицу продукции. Определить наиболее предпочтительный вариант объемов производства можно двумя путями:

- 1) сопоставляя совокупные издержки с валовым доходом, можно рассчитать максимальный размер экономической прибыли;
- 2) сопоставляя предельные издержки и предельный доход, можно обнаружить такой максимальный объем производства, при котором первая величина меньше второй.

Если цена на джинсы установится на уровне 147 ДЕ, то наибольшая экономическая прибыль (36 ДЕ) будет получена при производстве шести джинсов в день. Этот же вывод подтверждается и тем, что это последняя позиция в возрастающем ряду объемов производства, при которой предельные издержки (131 ДЕ) меньше предельного дохода

Таблица 13 5 Выбор объемов производства при различных вариантах цены (чистая конкуренция)

Дневной объем производства, единиц товара	Издержки. ДЕ			Цена = 147		Цена = 130		Цена = 90	
	совокупные	предельные	средние	валовой доход	Экономическая прибыль	валовой доход	Экономическая прибыль	валовой доход	Экономическая прибыль
0	200	–	–	–	–200	–	–200	–	–200
1	300	100	300	147	–155	130	–170	90	–210
2	396	96	198	294	–102	260	–136	180	–216
3	495	99	165	441	–54	390	–105	270	–225
4	600	105	150	588	–12	520	–80	360	–240
5	715	115	143	735	+20	650	–65	450	–265
6	846	131	141	882	+36	780	–66	540	–306
7	994	148	142	1029	+35	910	–84	630	–364
8	1160	166	145	1176	–16	1040	–120	720	–44
9	1350	190	150	1323	–27	1170	–180	810	–540
10	1570	220	157	1470	–100	1300	–270	–900	

(147 ДЕ). Реализация следующей, седьмой единицы продукции, принесет фирме 147 ДЕ дополнительного дохода, но ее производство обойдется в 148 ДЕ, что приведет к снижению прибыли.

При цене джинсов 130 ДЕ любые объемы производства убыточны для предприятия. Однако отсюда нельзя сделать вывод, что производить продукцию вообще не стоит. Дело в том, что если не производить, то убытки будут равны постоянным издержкам, если же производить какой-то объем — их можно уменьшить. В такой ситуации предприятие руководствуется задачей минимизации убытков. Она достигается при объеме производства, равном пяти джинсам в день. Именно при таком объеме предельные издержки пока ниже предельного дохода (соответственно 115 и 130).

Производить действительно не стоит, если цена снизится до 90 ДЕ. В этом случае всякое производство принесет убытки большие, чем постоянные издержки.

Таким образом, любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает его предельные издержки, следует производить. Предприятие максимизирует прибыль или минимизирует убытки в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам. Это правило общее для любой модели рынка.

Чистая конкуренция предполагает свободный доступ на рынок новых производителей и столь же свободный их уход. Это особенно важно для анализа поведения предприятия в долгосрочном периоде. При этом - обнаруживается, что механизм межотраслевой конкуренции приводит к устранению экономической прибыли. Если рассматриваемое нами предприятие является характерным представителем отрасли и при цене 147 ДЕ получает экономическую прибыль, то такая ситуация привлекает производителей из других отраслей, у которых экономическая прибыль отсутствует. В результате этого кривая предложения смещается вправо и изменяется цена равновесия. Такой процесс происходит до тех пор, пока устанавливается цена на уровне минимальных средних затрат, обеспечивающих получение нормальной прибыли, но исключающих получение экономической прибыли. Если же в силу каких-то причин цена будет равна 130 ДЕ, т.е. отрасль окажется убыточной, будет наблюдаться противоположное явление: капитал уходит из отрасли, кривая предложения смещается влево, что означает рост цены равновесия и повышение доходности.

Поэтому в долгосрочном периоде перелив ресурсов из одной отрасли в другую приводит к нивелировке уровня доходности и ликвидации экономической прибыли. В конечном счете цены устанавливаются на уровне минимальных средних затрат, наиболее характерных для отрасли предприятий. В нашем примере цена должна установиться на уровне 147 ДЕ за единицу продукции.

Определение объемов производства в условиях чистой монополии

Рассмотрим противоположную ситуацию, когда предложение на рынке представлено единственным производителем, т. е. состояние чистой монополии. При этом кривая отраслевого спроса совпадает с кривой спроса на продукцию предприятия, а следовательно, представляет собой убывающий график.

Монополия продавца действительно предоставляет ему возможность выбирать любую цену на свой товар. Однако нельзя полагать, что монополист будет стремиться установить максимально возможные цены. Выбирая ту или иную цену, монополист одновременно выбирает и объем продаж, диктуемый кривой спроса. Повышая цены и выигрывая от этого, он проигрывает от уменьшения количества проданной продукции. Чтобы увеличить объем продаж, необходимо снизить цены. Поэтому и перед монополистом возникает вопрос: какой объем производства позволит ему максимизировать экономическую прибыль? Представим, что рассматриваемое нами предприятие оказалось в силу особых причин чистым монополистом. Чтобы определить наилучший объем производства, т. е. найти на графике спроса точку,

где максимизируется экономическая прибыль, обратимся к анализу данных табл. 13.6. Как видно из нее, цена за одну пару джинсов снижается по мере роста объемов продаж. Еще в большей мере снижается предельный доход, который теперь не совпадает с ценой. Он меньше цены новой порции продукта, поскольку по новой цене приходится продавать не только дополнительную единицу, но и весь объем.

Таблица 13.6 Выбор объемов производства при чистой монополии

Дневной объем производства, единиц товара	Издержки, ДЕ			Цена за единицу	Доход		экономическая прибыль
	совокупные	предельные	средние		валовой	предельный	
0	200	–	–	–	–	–	200
1	300	100	300	230	230	230	–70
2	396	96	198	205	410	180	+14
3	495	99	165	185	565	155	+70
4	600	105	150	170	680	125	+80
5	715	115	143	160	800	120	+85
6	846	131	141	152	912	112	+66
7	994	148	142	146	1022	110	+28
8	1160	166	145	140	1120	98	–40
9	1350	190	150	134	1206	89	–144
10	1570	220	157	128	1280	74	–290

Экономическая прибыль, получаемая предприятием, возрастает только до определенного объема производства, а дальше начинает снижаться, переходя в убытки. Максимальная экономическая прибыль (85 ДЕ) достигается при объеме производства пяти джинсов в день. Нетрудно заметить, что начиная со следующей единицы продукции предельные издержки превышают предельный доход. А это уменьшает экономическую прибыль. Отсюда можно сделать вывод, что и для чистой монополии справедливо правило: **максимальная прибыль достигается при равенстве предельных издержек и предельного дохода.**

В отличие от совершенной конкуренции предприятие-монополист будет получать экономическую прибыль как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Поскольку доступ в отрасль других предприятий ограничен, не произойдет перелива капитала, смещения кривой предложения и устранения экономической прибыли. Поэтому в отраслях с чистой монополией цены на продукцию будут выше, чем при таких же условиях, но с господством свободной конкуренции.

Формирование цены и выбор объемов производства в условиях монополистической конкуренции и олигополии сочетают в себе положения, характерные для рассмотренных двух крайних позиций.

Краткие выводы

- 1.** Все материально-вещественные и денежные ресурсы, которыми обладает предприятие, называются фондами предприятия. Ими обеспечивается воспроизводство предприятия.
- 2.** Производственные фонды предприятия подразделяются на основные, оборотные и фонды обращения. Кругооборот производственных фондов — это процесс смены форм, превращения фондов из одной функциональной формы в другую (денежную, производительную, товарную). Оборот фондов — это движение фондов от момента авансирования денежных средств до их полного возврата.
- 3.** Основные производственные фонды служат в течение длительного времени, совершают оборот в течение ряда кругооборотов, затраты на них возвращаются постепенно, определенными порциями, называемыми амортизационными отчислениями. Стоимость основных фондов может выражаться через показатели первоначальной, остаточной, восстановительной их стоимости.
- 4.** Оборотные фонды полностью используются в каждом кругообороте, включаются в стоимость создаваемой продукции в полном объеме и возмещаются в течение одного кругооборота.
- 5.** В краткосрочном периоде, когда невозможно изменить производственные мощности, все издержки предприятия можно подразделить на постоянные — они не связаны с изменениями объемов производства, и переменные — они зависят от объемов производства. В сумме они дают совокупные издержки. Прирост совокупных издержек на получение дополнительной единицы продукции называется предельными издержками.
- 6.** В долгосрочном периоде, когда есть возможность изменить объемы применения всех видов ресурсов, все издержки предприятия переменные. При выборе масштабов производства необходимо учитывать как положительный, так и отрицательный эффект роста предприятия.

7. Доходы предприятия характеризуются показателями валового, среднего и предельного доходов. Для решения вопроса об объемах производства предприятие руководствуется целью максимизации прибыли или минимизации убытков. Любую единицу продукции, предельный доход от которой превышает его предельные издержки, следует производить. Предприятие максимизирует прибыль или минимизирует убытки в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам. Это правило общее для любой модели рынка.

8. В условиях совершенной конкуренции перелив капитала из одной отрасли в другую устраняет экономическую прибыль и ликвидирует убытки. Цена при этом устанавливается на уровне минимальных совокупных издержек для наиболее характерного для данной отрасли предприятия. При чистой монополии устранение экономической прибыли не происходит, так как перемещение капиталов в эту отрасль затруднено.

Основные термины и понятия

- Фонды предприятия
- Основные и оборотные фонды
- Амортизация
- Кругооборот и оборот фондов
- Первоначальная, остаточная и восстановительная стоимости фондов
- Постоянные и переменные издержки
- Совокупные издержки
- Положительный эффект масштабов производства
- Валовой, средний и предельный доходы

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА

В любой системе есть передаточные звенья. Без них невозможно ее существование. В экономической системе имеются свои связующие звенья, которые в целом можно назвать экономической инфраструктурой. Эта инфраструктура выступает связующим элементом во взаимоотношениях между основными субъектами экономических отношений — производителями экономических ресурсов, конечных товаров и их непосредственными потребителями.

Инфраструктуру рыночных отношений формируют многочисленные институты, среди которых выделяются брокерские фирмы, различные биржи, инвестиционные компании, банки, лизинговые компании, центры занятости, страховые организации и др.

В настоящей главе мы рассмотрим сущность и функции инфраструктуры рынка, работу ее основных институтов.

14.1

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА

Экономика предполагает создание товаров и их доведение до потребителей. Последнее требует организации сферы обращения товаров. **Инфраструктура рынка — это совокупность институтов, обеспечивающих обращение различных товаров.** Обслуживание взаимоотношений производителей товаров и их непосредственных потребителей — основное предназначение институтов инфраструктуры.

Продуктом инфраструктуры является посредническая услуга. *Услуга* — это особый товар, существующий только в момент его производства. Оказывая различные посреднические услуги предприятиям и домашним хозяйствам, учреждения инфраструктуры выполняют ряд важных **функций**, среди которых можно выделить следующие:

1. Доведение товара до непосредственного потребителя. Институты инфраструктуры помогают товару найти своего потребителя. Важно организовать производство продукции, но не менее важно обеспечить ее реализацию. Последнее является не простым делом. Специализация на посреднических операциях позволяет сократить время

на реализацию товара, уменьшить издержки обращения, ускорить оборот фондов предприятия, в большей степени учесть запросы потребителей.

2. Обеспечение обратной связи между производством и потреблением. Инфраструктура ощущает на себе воздействие как производителя (предложение товара), так и потребителя (спрос на него). Анализируя продвижение того или иного товара на рынке, посредник может обнаружить тенденции, учет которых позволит лучше ориентировать производство на интересы потребителей.

3. Перераспределение ресурсов между различными отраслями и внутри них. Эта функция обеспечивается как через переориентацию на выпуск новой продукции, так и через обслуживание рынка ценных бумаг. Меняющийся курс акций приводит к перемещению капиталов из одной отрасли в другую, поддерживая тем самым определенный уровень пропорциональности в развитии экономики.

4. Аккумуляция временно свободных денежных средств, регулирование денежного обращения. Банковские учреждения инфраструктуры рынка, занятые кредитным предпринимательством, осуществляют мобилизацию свободных денежных средств населения и предприятий. В результате формируется рынок денег, расширяются инвестиционные возможности предприятий, ускоряется товарообмен. Кроме того, через изменение ставки банковского процента финансово-кредитные учреждения могут воздействовать на структуру инвестиций, обеспечивая их перераспределение между отраслями, ускоряя или замедляя темпы экономического роста.

Институты инфраструктуры занимаются оказанием посреднических услуг в области инвестирования, страхованием различных сторон хозяйственной деятельности, проводят доверительные операции. Инфраструктура также используется при макроэкономическом регулировании: с ее помощью государство осуществляет антиинфляционные мероприятия, политику занятости, противодействует циклическим колебаниям экономики.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая инфраструктура оказывает существенное влияние на функционирование экономической системы в целом.

Рассмотрим теперь, какие конкретно институты инфраструктуры обслуживают те или иные рынки.

14.2

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКОВ СЫРЬЯ И КАПИТАЛА**Формы торговли материальными ресурсами**

Существуют различные **формы торговли сырьем и капиталом**, основными среди которых являются:

1. Прямые продажи продукции непосредственным потребителям. Их организация может предполагать получение заказа на производство продукции, заключение соответствующего договора между контрагентами на производство и реализацию. Например, это может быть постройка судна, производство уникального оборудования, сооружение завода и т. п. В такого рода сделках предметом купли-продажи выступают товары немассового спроса. Вместе с тем, прямые продажи возможны и без специальных договоров с непосредственными потребителями. Цементный завод, например, может осуществлять текущую продажу своего товара.

2. Продажи посредникам или с помощью посредников. Посредническая деятельность в торговле сырьем и капиталом осуществляется **брокерскими структурами** в следующих основных формах:

а) *комиссионная или простая посредническая деятельность*— проводится от имени клиента за определенный процент от суммы сделки. В этом случае продажа или приобретение товара происходит при помощи посредника;

б) *дилерская или коммерческая деятельность* — посредник действует от своего имени, за собственный счет. Его доход формируется как разница между ценой продажи и ценой покупки товара. Это более ответственная деятельность, так как не существует никаких гарантий, что купленный, например, у металлургического предприятия стальной лист удастся продать, скажем, машиностроительному предприятию по более высокой цене. Разница в цене должна служить платой посреднику за предприимчивость в нахождении потребителя продукции, за эффективные усилия по реализации товара.

Рынки посредников

В экономике нередко возникает ситуация, когда оба контрагента выступают как посредники. Сложились определенные формы и структуры на посреднических рынках. Среди них можно выделить следующие:

1. Телефонно-телексная торговля. Это господствующая форма посреднического рынка в современных условиях. Центрами ее выступают ассоциации торговцев. Поскольку торговля ведется большими

партиями однотипного товара, возникает возможность разрабатывать типовые контракты, унифицирующие качество товара, упаковку, возможные условия поставки и т. п. Продавец и покупатель, заключающие подобного рода контракт, договариваются лишь о способе установления цены, условиях платежа, количестве поставляемого товара, времени и месте поставки. Такая система значительно упрощает и ускоряет заключение контрактов.

2. Биржевая торговля. В классическом понимании **биржа** — это:

- место, где регулярно в одно и то же время происходят торги определенным товаром;

- объединение торговцев, которые сообща оплачивают расходы по организации торгов, устанавливают правила торговли, определяют санкции за их нарушение;

- особый ценообразующий механизм, характеризующийся большим количеством продавцов и покупателей, свободной конкуренцией между ними.

Биржевой способ характерен не для всех товаров. На товарных биржах реализуется пользующаяся массовым спросом качественно однородная продукция, отдельные партии которой являются взаимозаменяемыми с точки зрения потребителей. К такой продукции можно отнести зерно, масло, семена, кофе, нефть и продукты нефтепереработки, цветные и драгоценные металлы, хлопок, сахар-сырец и некоторые другие.

Товарная биржа — одна из древнейших форм инфраструктуры рынка. Зародились товарные биржи в Европе в XVI—XVII веках. Первая товарная биржа в Украине появилась в Одессе в 1796 г. Затем возникли товарные биржи в Киеве (1869 г.), Харькове (1876 г.), Николаеве (1886 г.). В конце 20-х годов нынешнего столетия развитие бирж в нашей стране прервалось, и только в начале 90-х годов наступил период их возрождения.

В начале своей истории биржи создавались для торговли реальным товаром с немедленной его поставкой — так называемые **спот-сделки**. Однако необходимость планирования предпринимательской деятельности привела к появлению сделок с реальным товаром на определенный срок. Они называются **форвардными сделками** и предполагают поставку товаров требуемого качества в нужный срок по заранее определенным ценам.

При заключении срочных соглашений создается угроза денежных потерь в случае неблагоприятного изменения цен. Например, если текущие цены на момент исполнения соглашения на срок оказались выше оговоренных, то продавец товара имеет денежные потери, недополучает часть возможной выручки. Возникает потребность каким-то образом снизить риски возможных потерь. Поэтому логическим

этапом развития биржевой торговли стало появление *фьючерсных сделок*. Они, как правило, носят фиктивный характер, т. е. у продавца нет и не будет продаваемого товара, а покупателю он вряд ли понадобится. Обязательства сторон по сделке прекращаются путем обратной операции с выплатой разницы между ценами договора и реального рынка на момент его исполнения. Если цена одного контракта зерна в момент заключения составляла 250 ДЕ, а к моменту погашения снизилась до 240 ДЕ, то покупатель продает этот контракт обратно, уплатив 10 ДЕ продавцу. Для фьючерсных сделок характерно:

- унификация количественных и качественных характеристик товара, условий поставки. Все это объединено в понятие "биржевой контракт";

- обезличенность, поскольку сделки заключаются не непосредственно между продавцами и покупателями, а каждым из них с расчетной палатой — специальной организацией при бирже, играющей роль гаранта при продаже или покупке биржевых контрактов.

Согласовав во время торгов условия купли-продажи определенного количества контрактов и их цены, продавец и покупатель заключают соответствующие договоры с расчетной палатой, внося гарантийный задаток по каждому контракту. Он состоит из первоначального взноса (*депозита*) и переменного (*маржи*). Маржа вносится при неблагоприятном изменении цены. Если цена растет по сравнению с ценой контракта, маржу вносит продавец, если снижается — покупатель.

В современных условиях на биржах заключаются все виды сделок, однако преобладают фьючерсные. Будучи на первый взгляд весьма далекими от движения реального товара (ведь только 1,5—2 % фьючерсных сделок заканчиваются поставкой реального товара), они оказывают существенное влияние на торговлю реальными товарами по небиржевым каналам.

Снижение предпринимательского риска

Торговля фьючерсами может преследовать цель получения спекулятивной прибыли. Но деятельность очень многих продавцов и покупателей фьючерсов ориентирована все же на другое. Как мы уже отмечали, многие хозяйствующие субъекты стремятся застраховать себя от возможного проигрыша в сделках с реальным товаром. Для них операции с фьючерсами становятся такой формой страхования. **Хеджирование** (*hedge* — страхование) — это система снятия ценовых и кредитных рисков в сделках с реальным товаром путем проведения операций на фьючерсном рынке.

Представим, в качестве примера, фермера, который уже весной хотел бы иметь гарантии по продаже своего зерна в августе. Если на фьючерсном рынке сложилась удовлетворяющая его цена (пусть это

будет 50 ДЕ за контракт), фермер продаст фьючерсный контракт. В случае неурожая и повышения цены до 60 ДЕ на рынке реального товара в августе фермер получит дополнительные 10 ДЕ против желаемых. Но по фьючерсному контракту он понесет убытки, равные 10 ДЕ. Таким образом, он реально получит желаемые 50 ДЕ за контракт. Обратная ситуация сложится при понижении цены: выигрывая на фьючерсном контракте, фермер проигрывает на рынке реального товара. Но в любом случае, прибегнув к хеджированию, фермер получит желаемый результат.

Особая роль в преодолении риска принадлежит опционам.

Опцион — это договорное обязательство купить или продать определенный вид ценности — ресурс, ценную бумагу, валюту по заранее установленной в момент заключения сделки цене в пределах согласованного периода.

Покупатель опциона получает право продать или купить, а продавец опциона принимает обязательство по требованию держателя опциона исполнить его условия. В обмен на получение такого права покупатель опциона уплачивает продавцу определенную сумму (премию). Опцион с правом покупки приобретается тогда, когда покупатель рассчитывает, что цены реального рынка окажутся выше цены опциона. Если цены снизятся, держатель опциона вправе отказаться от него и купить на рынке реального товара интересующий его продукт. При этом он потеряет выплаченную премию. Если же цены вырастут, он имеет право приобрести товар по цене опциона.

Опцион на продажу приобретается тогда, когда ожидается снижение цен против оговоренных опционом.

Следует отметить еще одно влияние биржевых операций на внебиржевую торговлю. Довольно часто при заключении сделок вне биржи за основу берут цены биржевой торговли. Один из вариантов такого использования — заключение контрактов на реальный товар с поставкой на срок, по которому одна сторона предоставляет право другой установить цену в любой момент между подписанием контракта и поставкой товара, исходя из сложившейся в тот или иной момент биржевой цены (*онкольные контракты*).

Как видим, успех в биржевых сделках во многом определяется точностью прогноза динамики цен со стороны участников. Степень точности прогноза зависит от полноты полученной информации, умения ее анализировать и делать правильные выводы.

14.3

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ЕГО ИНФРАСТРУКТУРА**Субъекты и функции рынка ценных бумаг**

Товаром на рынке ценных бумаг выступают акции, облигации, сертификаты, векселя и другие.

Эмитент и инвестор — основные действующие лица рынка ценных бумаг. **Эмитент** — юридическое лицо, выпускающее от своего имени ценные бумаги и несущее ответственность по условиям их выпуска. **Инвестор** — покупатель ценных бумаг. Их отношения обслуживаются различными посредническими институтами.

В Украине систему инфраструктурных институтов фондового рынка образуют:

торговцы ценными бумагами — субъекты, которые осуществляют размещение ценных бумаг различных эмитентов, проведение комиссионных и коммерческих операций с ними;

регистраторы — специализированные институты, которые ведут реестры владельцев именных ценных бумаг (в частности, владельцев именных акций), осуществляют регистрацию прав собственности на ценные бумаги;

депозитарии — субъекты, осуществляющие сбережение ценных бумаг, учет их движения и выполняющие некоторые другие операции по обслуживанию владельцев ценных бумаг;

горгово-информационные системы — это фондовые биржи и внебиржевые специальные торговые системы, которые представляют собой организованные рынки ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг можно подразделить на первичный и вторичный. **Первичный рынок** формируется в результате выпуска эмитентом ценных бумаг и их размещения среди инвесторов. В Украине в 90-х годах доминирующую часть первичного фондового рынка заняли акции, выпущенные приватизируемыми предприятиями. Средства, полученные эмитентом в результате первичного размещения акций, превращаются в реально инвестируемые (за исключением обмена акций на приватизационные бумаги). **Вторичный рынок** ценных бумаг связан с их обращением. На нем активно действуют фондовые посредники, проводя свои операции как на организованных, так и на неорганизованных рынках.

Как первичный, так и вторичный фондовые рынки играют очень большую роль в современной экономике. Основными **функциями** рынка ценных бумаг являются:

1) привлечение инвестиций (фондовый рынок выступает в роли своеобразного "насоса", с помощью которого в экономику "закачиваются" инвестиционные ресурсы);

2) перераспределение прав собственности в акционерных обществах (здесь фондовый рынок можно сравнить с инструментом по "переливанию крови"). Наличие эффективного механизма по обновлению управленческой "крови" в акционерных производственных организациях является важной предпосылкой эффективной работы таких предприятий, занимающих доминирующую роль в современной экономике (их продукция, преобладающая в национальном производстве);

3) информирование о состоянии национальной экономики, отдельных ее элементов (фондовый рынок выполняет роль "барометра" экономической погоды). Эту свою функцию рынок ценных бумаг выполняет с помощью специальных фондовых индексов, расчетами которых обычно занимаются фондовые биржи.

Фондовая биржа

Фондовые биржи появляются на определенном этапе развития рынка ценных бумаг. Биржа — это рынок посредников. По мере повышения активности фондовых операций, роста оборотов на рынке ценных бумаг возникает потребность в объединении усилий фондовых брокеров для создания более благоприятных условий для торговли ценными бумагами. В Европе фондовые биржи стали возникать в XVII — XVIII веках. Считается, что первая фондовая биржа была организована в Амстердаме в 1608 г. Первый фондовый отдел в составе Петербургской биржи был создан в 1900 г., однако самостоятельных фондовых бирж в дореволюционной России создано не было. В период рыночной трансформации в 90-х годах нынешнего столетия стали открываться фондовые биржи в странах с переходной экономикой. Во всем мире в настоящее время действуют около 200 бирж, крупнейшими среди которых считаются Нью-Йоркская, Токийская и Лондонская.

Фондовая биржа — это учреждение, в котором с определенной степенью регулярности и на определенных условиях осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

Среди *функций*, которые выполняют в современных условиях фондовые биржи, можно выделить следующие:

- организация постоянно действующего рынка ценных бумаг;
- мобилизация и концентрация свободных денежных средств;
- проведение, как правило, серьезных изменений в составе собственников акционерных предприятий, перераспределение среди них управленческих полномочий;
- предоставление информации о курсах акций крупнейших предприятий, состоянии и тенденциях развития экономики в целом и ее отдельных элементов.

К купле-продаже на бирже допускаются, как правило, далеко не все ценные бумаги, находящиеся в обращении в определенной стране или на определенной территории. Биржи стремятся отсеять случайные, "слабые" ценные бумаги для того, чтобы обеспечить более эффективную систему торговли и для поддержания престижа организации. Для этого используется листинг.

Листинг — процедура включения ценных бумаг в котировочный список биржи. Это своего рода биржевой рентген, просвечивающий экономическое положение эмитента, на основании чего определяется возможность торговли его ценными бумагами на бирже. Обычно для прохождения листинга биржа выдвигает ряд требований. Среди них можно выделить такие:

- количество ценных бумаг должно быть значительным и они должны быть достаточно ликвидными, т. е. с ними осуществляется достаточно большое количество сделок;
- эмитент должен обеспечивать достаточную доходность своей деятельности, т. е. размеры прибыли, получаемой акционерным обществом, должны быть не ниже установленного биржей уровня;
- бирже должна быть предоставлена информация эмитента о его деятельности за ряд последних лет.

Прохождение листинга приносит эмитенту определенные выгоды. В частности, он получает возможность постоянно наблюдать за реальной рыночной стоимостью своих акций. К нему усиливается доверие со стороны кредиторов и инвесторов, так как сама процедура листинга предполагает достаточно глубокую проверку надежности предприятия. Вместе с тем, после включения акций в биржевой список фирма-эмитент будет постоянно находится "на виду": все ее успехи и неудачи будут отражаться в биржевых котировках и становится достоянием всех, участников фондового рынка.

Фондовые индексы

Как правило, на фондовых биржах рассчитываются специальные биржевые индексы, которые характеризуют изменения биржевых цен по акциям определенных эмитентов. Наиболее популярным и значимым считается индекс Доу-Джонса Нью-Йоркской фондовой биржи. Значимость этого индекса определяется тем, что на долю этой биржи приходится примерно 50% биржевого фондового оборота развитых стран мира. Поэтому значения индекса Доу-Джонса принято рассматривать как важнейший индикатор экономического положения не только в США, но и в целой группе стран.

Индекс Доу-Джонса имеет несколько разновидностей. Наиболее важным считается значение индекса, исчисленного по ценам акций 30

крупнейших американских промышленных корпораций, которые, как считается, делают "погоду" в американской экономике. Среди них "Дженерал моторе", "Дженерал электрик", "Тексако" и другие. Относительно продолжительный рост индекса свидетельствует о повышении деловой активности, увеличении в целом доходности инвестиций, его снижение указывает на наличие обратных тенденций в экономике. В Японии аналогом индекса Доу-Джонса является индекс Никкей, рассчитываемый по акциям более чем 220 крупнейших корпораций; в Германии — индекс ДАКС (расчет делается по акциям 30 эмитентов). Имеются подобные индексы и в ряде других стран. В Украине попытки расчетов фондовых индексов стали предприниматься в середине 90-х годов некоторыми финансовыми изданиями и организациями. Однако пока они еще не приобрели популярности.

Рыночная стоимость акций

Существует несколько разновидностей стоимости акций. Так, **номинальная стоимость** указывает стоимость уставного фонда акционерного общества, приходящуюся на одну акцию. **Эмиссионная стоимость** — это цена, по которой было осуществлено первичное размещение акции. **Рыночная (курсовая) стоимость** — это цена акции, сформированная под влиянием спроса и предложения на нее. На вторичном рынке акции продаются и покупаются по рыночной (курсовой) стоимости. И именно эта цена имеет главное значение как для держателя акции, так и для ее реального или потенциального покупателя.

Основным фактором, определяющим спрос и предложение акций на вторичном рынке, выступает уровень их доходности. На какой же уровень доходности ориентируются продавцы и покупатели акций? Принимая решение о покупке акций, инвестор рассматривает альтернативные варианты использования своих средств. Очень близким к покупке акций по своему характеру выступает их вложение в банк. Поэтому для покупателя, ориентирующегося на текущую доходность, приобретение акций имеет смысл тогда, когда акция принесет ему доход по крайней мере не меньший, чем банковский процент по вкладам. Соответственно для продавца продажа акций интересна тогда, когда вырученные за нее деньги при их альтернативном использовании принесут не меньший доход, чем акция. Следовательно, при всем многообразии представлений продавцов и покупателей о достаточном уровне доходности, они в целом все же ориентируются на проценты по банковским депозитам.

Курс акции реагирует на изменения эффективности деятельности предприятия, его инвестиционной политики, условий выплаты дивидендов,

макроэкономических условий и на множество других факторов. Поэтому на фондовых биржах можно играть на курсе акций. Определив, что падение курса акций временное, вызванное, например, необходимостью осуществления реконструкции для освоения новой продукции, можно скупить их по низкой цене с последующей продажей по более высокой.

Спекулятивные операции, проводимые на рынках ценными бумагами, совершаются с целью получения дохода в виде разницы между ценой их покупки и ценой продажи. Их проведение является очень рискованным делом, это игра с непредсказуемым исходом. В мировой практике установилась терминология, согласно которой "быками" называют спекулянтов, рассчитывающих на повышение цен в будущем, т. е. играющих на повышение, а "медведями" — спекулянтов, рассчитывающих на понижение цен в будущем, поэтому играющих на снижение.

Поскольку курсы акций очень чувствительны к изменениям экономической среды, их можно считать своего рода барометром экономики. Правительства стран с рыночной экономикой практически никогда не принимают серьезных решений, не проанализировав состояние курса акций ведущих фирм.

14.4

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА

Инфраструктуру рынка труда формируют центры занятости (биржи труда), фонды занятости, структуры по подготовке и переподготовке кадров.

Биржи труда исторически возникли в условиях массового спроса на однотипные трудовые услуги. А в период промышленной революции конца XVIII — начала XIX века через биржи труда проходил массовый прием на работу неквалифицированных или низкоквалифицированных работников.

В нашей стране биржи труда впервые появились после февраля 1917 г. и просуществовали до 1930 г. Это были негосударственные учреждения, создаваемые на паритетных основах предпринимателями и профсоюзами. Занимались биржи регистрацией и трудоустройством безработных.

Поскольку в современных условиях произошли существенные изменения на рынке труда (массовые наборы практически отсутствуют, происходит индивидуальный отбор работников), изменилась и деятельность посреднических организаций. С 1991 г. основными посредническими институтами на рынке труда Украины выступают

центры занятости. Они созданы государством и их основные функции можно определить следующим образом:

1. Учет неработающих, в том числе безработных. Это позволяет оценить состояние рынка труда, определить фактическое и потенциальное предложение рабочей силы. Кроме того, регистрация безработных дает возможность определить лиц, претендующих на получение пособия по безработице.

2. Учет незанятых рабочих мест и определение перспектив создания новых. Информация работодателей о потребностях в трудовых услугах позволяет судить о спросе на рабочую силу на рынке и прогнозировать его динамику.

3. Оказание услуг по трудоустройству, профессиональной ориентации высвобождаемым работникам и незанятому населению, с одной стороны, и оказание помощи предприятиям, организациям, учреждениям и другим работодателям в подборе необходимых работников, с другой.

4. Организация обучения, переобучения и повышения квалификации в системе службы занятости, а в случае необходимости — осуществление квалификационной экспертизы. Неработающие длительное время могут подвергаться дополнительной проверке перед направлением на работу с целью подтверждения уровня их квалификации.

5. Участие в прогнозировании рынка труда и разработке программ занятости. Принятию решения о начале подготовки работников по той или иной специальности довольно часто предшествует проведение инфраструктурными институтами исследований потребностей рынка в этих работниках.

Деятельность центров занятости позволяет уменьшать социальное напряжение. Через них государство осуществляет социальную поддержку безработных. Поэтому к деятельности центров занятости мы вернемся при изучении проблем макроэкономики.

14.5

РЫНОК ДЕНЕГ И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Экономические отношения не могут существовать без денег. Банковская система обеспечивает взаимодействие хозяйствующих субъектов. Ее формируют:

1. Центральный банк — выступает главным координатором всей банковской системы, обладает монопольным правом денежной эмиссии. Он контролирует состояние денежной системы страны и обеспечивает в случае необходимости те или иные меры по поддержанию устойчивости денег. В Украине в роли центрального банка выступает Национальный банк Украины.

2. Коммерческие банки — это коммерческие организации, занимающиеся предпринимательством в сфере кредита, т. е. аккумулирующие и размещающие на принципах платности, срочности и возвратности свободные денежные средства. Они также обслуживают коммерческие операции между предпринимателями. Банки выполняют различные финансовые операции по договоренности с клиентом, получая за это определенную плату. Коммерческие банки можно подразделить на универсальные, занимающиеся всем спектром банковских операций, и специализированные, осуществляющие кредитно-финансовую деятельность в ограниченной сфере. Среди последних выделяются:

- *инвестиционные банки*, осуществляющие кредитование капитального строительства;

- *инновационные банки*, предоставляющие кредиты под осуществление научно-технических программ;

- *ипотечные банки*, которые предоставляют ссуды под залог недвижимого имущества (земли, зданий и т. п.).

Наряду с банками, которые имеют в кредитной системе главенствующее значение, существуют и **небанковские финансово-кредитные учреждения**, к которым, в частности, относятся:

- *общества взаимного кредита*, создаваемые мелкими и средними предпринимателями;

- *ломбарды*, представляющие собой своеобразные организации потребительского кредита;

- *сберегательные кассы*, мобилизующие средства мелких вкладчиков и передающие их в распоряжение банков;

- *лизинговые компании*, сочетающие предоставление кредита с оказанием услуг по аренде оборудования, транспортных средств;

- *факторинговые компании*, берущие на себя обязательства по взиманию долга с дебиторов по договоренности с кредиторами. .

Масштабы банковских операций, способность их влиять на экономическую ситуацию в стране в целом превращают проблему функционирования банковской системы в макроэкономическую. Поэтому основное внимание деятельности банков будет уделено в главе 23.

Краткие выводы

1. Инфраструктура рынка выступает связующим звеном между основными его субъектами. Она представляет собой совокупность институтов, обеспечивающих обращение различных товаров.

2. Основными функциями инфраструктуры рынка являются:

- а) доведение товара до непосредственного потребителя;

б) обеспечение обратной связи между производителем и потребителем; в) перераспределение ресурсов между отраслями и внутри отраслей; г) аккумуляция временно свободных денежных средств, регулирование денежного обращения.

3. Торговля сырьем и капиталом может осуществляться путем прямых продаж продукции непосредственным потребителям или же продаж с использованием посредников. Посредническая (брокерская) деятельность имеет две формы: комиссионную и дилерскую. Телефонно-телексная и биржевая торговля — это современные организации посреднических рынков.

4. Товарная биржа — постоянно действующий рынок определенных товаров. На ней заключаются как сделки с реальным товаром (спот-сделки и форвардные сделки), так и фьючерсные, в большинстве своем фиктивные, сделки, которые в современных условиях преобладают. Цели последних — страхование ценовых рисков в сделках с реальными товарами и получение спекулятивной прибыли. Товарные биржи оказывают заметное воздействие на внебиржевую торговлю.

5. Рынок ценных бумаг (акций, облигаций, векселей и т. п.) делится на первичный и вторичный. На первичном рынке начинается жизнь ценной бумаги, на вторичном — проходит ее основная часть. Фондовая биржа — постоянно действующий рынок ценных бумаг. Она мобилизует свободные денежные средства, проводит отбор и котировку ценных бумаг, информирует об изменениях макроэкономической ситуации.

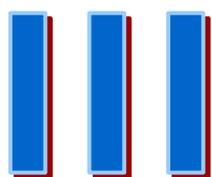
6. Посредники на рынке трудовых услуг прошли трансформацию от традиционных бирж труда, осуществляющих массовый набор работников, до современных структур, осуществляющих индивидуальный подбор работников, подготовку и переподготовку, выплату пособий по безработице, анализ и прогнозирование состояния рынка труда (центры занятости, фонды занятости и т. д.).

7. Современную банковскую систему формируют: центральный банк и коммерческие банки. Центральный банк — это банк банков, он сосредотачивается на макроэкономических процессах, их регулировании. Коммерческие банки — это предпринимательские структуры, аккумулирующие и размещающие на принципах платности, срочности и возвратности свободные денежные средства.

Основные термины и понятия

- Инфраструктура рынка
- Функции инфраструктуры рынка
- Формы торговли материальными ресурсами
- Рынки посредников
- Товарная биржа
- Виды биржевых сделок
- Хеджирование
- Опцион
- Первичный и вторичный рынок ценных бумаг
- Облигация
- Фондовая биржа
- Листинг
- Курс акции
- Центр занятости
- Банковская система
- Коммерческий банк
- Небанковские финансово-кредитные учреждения

Раздел



**ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Представим себе, что человек решил научиться ремонтировать компьютеры. Вначале он изучил устройство каждого блока, принципы работы отдельных деталей и узлов. Каким логическим должен быть его следующий шаг? Видимо, теперь ему необходимо выяснить взаимодействие всех этих составляющих и понять, как работает компьютер в целом. Аналогично и познание экономики: усвоив закономерности функционирования отдельных экономических субъектов, человек должен разобраться в том, как живет общественный феномен, образуемый их взаимодействием. Есть ли у него свои особенные законы, отличается ли действие известных принципов микроэкономики на макроуровне, поддаются ли сознательному регулированию со стороны государства макроэкономические процессы, если да, то какие рычаги может использовать государство для достижения своих целей?

Этим проблемам посвящен макроэкономический раздел экономической теории. Но для начала в этой главе познакомимся с объектом изучения, выясним сущность национальной экономики, ее признаки, основные макроэкономические проблемы и роль государства в их разрешении.

15.1

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ И ПРИЗНАКИ

Сущность национальной экономики

Макроэкономика — это наука о функционировании экономики в целом. Если изучая микроэкономические процессы мы узнаем причины и условия успеха того или иного продукта на рынке, механизм получения экономической прибыли, пути формирования цен на конкретные товары, мотивы создания и ликвидации рабочих мест, то макроэкономика занимается выяснением причин общего экономического роста или спада, тенденций изменения цен вообще, общей характеристикой состояния рынка труда. Но это не разные науки, а два взгляда одной и той же науки — экономической теории — на свой объект изучения. Чтобы уточнить объект макроэкономического изучения, выясним, что следует понимать под словами "экономика в целом", используемыми в определении макроэкономики. Что в данном случае

будет служить объектом изучения: экономика мирового хозяйства, отдельной страны, крупного экономического региона? Ведь, например. Донецкая и Днепропетровская области Украины по численности населения и размерам территории могут быть приравнены к некоторым европейским государствам. Но можно ли изучать макроэкономические проблемы на уровне экономики отдельной области? Какими вообще признаками должна обладать экономическая система, чтобы функционировать как макроэкономическая?

Для определения макроэкономических систем используется понятие "национальная экономика". **Национальная экономика — это совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующаяся хозяйственной целостностью, общностью в определенных временных и пространственных рамках.** И теперь можно уточнить первое определение макроэкономики, т. е. она является наукой о функционировании национальной экономики.

Как известно, каждый хозяйствующий субъект ежедневно вступает в экономические отношения со множеством себе подобных. В основе этих отношений лежит разделение труда. Поскольку адекватным современному уровню развития типом организации производства выступает товарный, то и большинство хозяйственных отношений в национальной экономике приобретают товарный характер. Производя товар для других, каждый субъект национальной экономики оказывается зависимым от контрагентов, в свою очередь зависимых от него. Но в этих условиях успех одного может оказаться проигрышем другого, рост экономической прибыли для одних может обернуться убытками для других, увеличение доли одного товара на рынке может сопровождаться спадом других. Поэтому тенденции развития национальной экономики формируются как сложная система становления множества равнодействующих микроэкономических процессов.

Признаки национальной экономики

Лучшему пониманию сути национальной экономики будет способствовать выделение следующих ее признаков.

1. Наличие тесных экономических связей между хозяйствующими субъектами страны на основе разделения труда. В приведенном выше определении национальной экономики этот признак обозначен словом "целостность". Национальную экономику образуют не просто производители, функционирующие в той или иной стране; это не простая их сумма, а некоторое единство. Наличие хозяйственных связей необходимо для передачи экономического импульса от одного субъекта к другому. Например, кто-то решил улучшить условия жизни

своей семьи и переехать в новый собственный дом. Для этого он должен его приобрести. Покупка дома одним субъектом принесет " доход другому. Вырученные деньги продавец дома израсходует на покупку каких-то товаров, что принесет доход их продавцам и т. д. Поэтому первоначальная покупка дает толчок, импульс для целого ряда новых сделок, порождая тем самым некую экономическую волну следующих друг за другом событий.

Если во времена Средневековья экономика страны состояла из отдельных обособленных поместий, вотчин и других феодальных хозяйств, практически не связанных между собой, то экономические успехи или проблемы кого-либо из них не влекли за собой никаких серьезных последствий для других. Если хозяйствующие субъекты тесно связаны между собой, тогда обнаруживаются волны, инициированные кем-то из них; возможно наложение этих волн, резонанс, их деформация и т. п., что и порождает макроэффекты в экономике.

Это состояние экономики — целостность — возникает в процессе формирования общегосударственных рынков, что связано с переходом к товарному типу организации общественного хозяйства.

В современных условиях чистота функционирования экономики страны как национальной нарушается рядом обстоятельств. В частности, усиление внешнеэкономических связей размывает границы национальной экономики. Часть ее субъектов в своей хозяйственной деятельности ориентирована не на внутренний, а на внешний рынок, а поэтому, во-первых, ощущает на себе импульсы другой экономической системы, и, во-вторых, ослабевают силы внутриэкономических волн. Поэтому, применяя макроэкономические закономерности вообще к народному хозяйству какой-либо страны, необходимо учитывать их корректировку степенью ее интеграции в мировое хозяйство.

2. Общая экономическая среда, в которой действуют хозяйствующие субъекты. Ее образуют прежде всего:

- а) единое хозяйственное законодательство;
- б) единая денежная система;
- в) общая финансовая система.

Подробно эти вопросы будут излагаться в последующих главах. Однако здесь необходимо особо рассмотреть денежную систему. Проводя аналогию между национальной экономикой и живым организмом, можно сравнить деньги с той ролью, которую играет в организме кровь. Именно через денежные потоки главным образом транслируются импульсы от одного субъекта к другому; деньги, как и кровь, несут в себе питательные вещества для соответствующих частей национальной экономики. И эта денежная кровеносная система должна быть единой для всего организма национальной

экономики. Если в какую-то часть тела не поступает кровь, происходит ее отмирание. Если часть национальной экономики ограждена от поступления денег, она теряет связь с целым и к ней не могут в полном объеме применять закономерности национальной экономики.

В целом ряде стран современного мира в качестве платежеспособного средства применяется несколько валют: собственная и иностранные. Страны Европейского Союза используют общую денежную единицу. Но если эмиссия денег, используемых в стране, не контролируется данным государством, то его экономика во многом не может быть определена как национальная, а следовательно, макроэкономические закономерности могут быть применены в управлении ею только с определенной корректировкой.

3. Общий экономический центр, контролирующий деятельность хозяйствующих субъектов. Этим центром выступает государство. В любой экономической системе ему отводится роль координатора. Степень его вмешательства в экономику может быть различна (от минимальной в условиях чистого рынка, до максимальной при централизованно-плановой экономике). Но национальная экономика предполагает, что этот центр берет на себя по меньшей мере функции регулирования денежной системы, проведения финансовой политики, оказания социальной поддержки определенным категориям населения.

4. Общая система экономической защиты. Это наличие своего рода экономических границ в виде экспортно-импортных пошлин, квот и т. п. Если этот признак отсутствует, то такая макроэкономическая проблема, как равновесие совокупного спроса, совокупного предложения, становится не вопросом каждой страны, а некоторого международного экономического образования (например, ЕС).

Практически экономика ни одной страны не обладает в чистом виде всеми перечисленными признаками. Макроэкономические проблемы особо сильно ощущают на себе влияние специфических факторов той или иной страны: демографических, социальных, исторических. Вот почему механический перенос успешных макроэкономических решений из одной страны в другую, как правило, не приносит ожидаемых результатов. Для выработки обоснованной макроэкономической политики необходим глубокий анализ модифицирующих факторов. Поэтому процесс макроуровневого изучения национальной экономики той или иной страны схематически можно описать следующим образом: 1) познание общих закономерностей и принципов функционирования национальной экономики; 2) обнаружение модифицирующих факторов макроуровня и познание механизма их действия; 3) выявление специфики проявления общих закономерностей с учетом национально-исторических особенностей данной страны. Усиление роли внешнеэкономических связей в динамике внутренних процессов большинства

стран приводит к делегированию ряда функций макроэкономического регулирования международным организациям, что также вносит специфику в функционирование национальных экономик и должно учитываться в выработке макроэкономической политики.

15.2

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА МАКРОУРОВНЕ

Объекты и субъекты национальной экономики

Поскольку национальная экономика — это система связей, то ее можно рассматривать со стороны объектов, субъектов и содержания складывающихся отношений.

Если для *субъектов* микроэкономики ограниченность ресурсов, как правило, носит относительный характер и преодолевается путем уплаты больших сумм за привлечение дополнительных ресурсов, то на макроэкономическом уровне общество довольно часто сталкивается с абсолютной ограниченностью ресурсов: площадь сельскохозяйственных угодий не может быть больше той территории, которая пригодна для этих целей; ресурсы труда ограничены численностью населения и т.п. Во многом попытка преодолеть эту абсолютную ограниченность ресурсов стимулирует международные экономические отношения, что приводит к образованию мегаэкономики (об этом речь пойдет в последующих главах).

Объектами макроэкономических отношений выступают те, которые на микроуровне таковыми не являются. Например, многими государствами воздушное пространство над территорией страны объявлено достоянием соответствующего народа. В этом есть смысл. Ведь одной из важнейших макроэкономических проблем становится защита окружающей среды от загрязнения предприятиями соседних стран. Объектом макроэкономического регулирования выступают также демографические процессы в стране в целом, поскольку они оказывают весьма существенное влияние на совокупный спрос и совокупное предложение.

В качестве субъектов отношений в национальной экономике выступают домашние хозяйства, предприятия и государства. Между ними формируются как вертикальные, так и горизонтальные отношения. До недавнего времени в экономике нашей страны основной упор делался на вертикальные связи. Такая система показала свою нежизнеспособность. Однако не следует идеализировать и абсолютизировать горизонтальные связи. Для нормального функционирования экономики необходимо сочетание тех и других.

Каждый хозяйствующий субъект, будучи в той или иной степени обособленным, имеет определенный экономический интерес. Его деятельность подчинена реализации этого интереса. Естественно, что эти интересы различны, порой противоположны, противоречивы. Противоречие интересов существует как в горизонтальных, так и в вертикальных связях.

Различие и противоречие между интересами могут достигать такой остроты, что деятельность одних субъектов по реализации своих интересов будет наносить ущерб другим субъектам. Поэтому главная задача экономического центра национальной экономики заключается в обеспечении экономической среды, позволяющей разрешать противоречия. Это возможно или путем соподчинения интересов, когда выделяются "старшие" и "младшие" интересы, их субординация, или путем сочетания, когда все интересы рассматриваются как равноправные и создается экономический механизм, позволяющий сделать реализацию интересов одних условием реализации интересов других. На принципах субординации интересов, а именно — признании главенствующей роли государственного интереса, строится централизованно-плановая экономика. Рыночная система позволяет в значительной мере обеспечить сочетание интересов. С учетом этого и должна строиться макроэкономическая политика.

Секторы национальной экономики

Специфика жизнедеятельности, интересы и роль в макроэкономических процессах выделенных выше субъектов позволяют рассматривать секторы национальной экономики как особые части, отличающиеся складывающимися там отношениями хозяйствования, формами связи с другими субъектами, функциями и т. п.

В Украине, как и в любой современной экономической системе, можно выделить частный и государственный (общественный) секторы экономики. **Частный сектор** представляют: а) домашние хозяйства; б) частные предприятия. Состав **государственного сектора** формируют: а) структуры, производящие товары и оказывающие услуги (государственные предприятия, организации, учреждения); б) регулирующие структуры (Правительство, Национальный банк, местные органы власти).

Соотношение названных секторов может быть различным. Если в национальной экономике господствует какой-либо сектор, подчиняя себе все остальные, то она условно может быть названа *моносекторной*. Однако для современного этапа развития человечества характерным является отсутствие "критической массы" у одного сектора. Экономика представляет собой переплетение частного и государственного

секторов. Если в конце XIX — начале XX века практически безраздельно господствовал частный сектор, то сейчас в развитых странах на долю государственного сектора приходится от 30 до 60 % производства национального продукта. В странах с переходной экономикой расширяется частный сектор при сохранении значительной роли государственного. Традиционно общественный сектор преобладает в сфере национальной обороны, здравоохранения, образования, энергетики, науки и т. п. Это накладывает отпечаток на весь механизм функционирования современной национальной экономики. Среди его особенностей можно выделить следующие:

1. Разнообразие форм хозяйствования без подавляющего преобладания какой-либо из них.

2. Переход от подавления одной формы хозяйствования другой к их сотрудничеству.

3. Соперничество между различными формами хозяйствования как равными партнерами.

4. Расширение той или иной формы хозяйствования (прежде всего государственной и частной) определяется не идеологическими установками, а экономической эффективностью их функционирования и социальной необходимостью.

Почему сочетание этих секторов является адекватным современному этапу развития национальной экономики? Прежде всего потому, что сохраняются объективные предпосылки для частного предпринимательства: общественное разделение труда, обособленность производителей, различие экономических интересов хозяйствующих субъектов, трехзвенная система машин, использование которой эффективно на средних и малых предприятиях и т. п. Вместе с тем, созрели условия для появления и развития государственного сектора в экономике: обнаруживается неспособность рыночных механизмов обеспечить бескризисное развитие; уровень обобществления производства создает сферы, регулирование которых необходимо на уровне национальной экономики в целом; изменения места и роли человека в экономике требуют для нормального ее функционирования решения задач воспроизводства рабочей силы в масштабах всего народного хозяйства.

Основные макроэкономические проблемы

В идеале национальная экономика должна стремиться к динамическому равновесию, т. е. установлению пропорций, обеспечивающих полное использование ресурсов и стабильное развитие. Поскольку современная национальная экономика имеет рыночную природу, то проблема пропорциональности, равновесия выражается через соответствие спроса и предложения. К основным видам равновесий, нарушение

которых и порождает большинство макроэкономических проблем, следует отнести:

1. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения. Периодические нарушения этого равновесия приводят к цикличности развития национальной экономики. Экономика поочередно проходит через состояния подъема и спада. Темпы экономического роста могут иметь как положительное, так и отрицательное значение (экономический спад). Отсутствие экономического роста негативно сказывается на уровне удовлетворения потребностей общества. Достижение экономического роста будет означать увеличение потока товаров и услуг от предприятий к домохозяйствам и одновременное увеличение доходов, при прочих равных условиях, получаемых предприятиями. Задача макроэкономики — познать механизм экономического цикла, его причины, раскрыть суть экономического роста и факторы, его определяющие.

2. Равновесие спроса и предложения денег. Известно, что нарушение этого равновесия вызывает инфляцию или дефляцию. Макроэкономика должна объяснить, в чем причина инфляции и как обеспечить стабильность денежной единицы, как влияют инфляционные процессы на динамику национальной экономики в целом.

3. Равновесие на рынке труда. Одна из проблем, болезненно переживаемая большинством развитых стран, — безработица. Макроэкономика изучает причины, порождающие превышение предложения рабочей силы над спросом на нее, а также экономические последствия вынужденной незанятости.

4. Равновесие доходов и расходов государства. Поскольку государство становится активным экономическим субъектом, то к основным макроэкономическим проблемам относятся и вопросы формирования и использования государственного бюджета. Макроэкономика также занимается анализом возможных последствий принятия тех или иных решений государством по регулированию национальной экономики.

15.3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Регулирование национальной экономики

Любая экономическая система должна иметь определенные координационные механизмы. Взаимодействие экономических субъектов требует упорядочения, регулирования во имя повышения эффективности экономической деятельности общества. Без достижения высокой степени согласованности между миллионами участников экономической

жизни невозможно добиться приемлемого уровня удовлетворения потребностей в экономических благах. Альтернатива согласованности — хаос, который никогда не приносит положительных результатов. И мы, к сожалению, имели возможность убедиться в этой истине в начале 90-х годов, когда под лозунгом реформирования экономики нашей страны был ликвидирован координационный механизм централизованного плана, а взамен не создано было ничего нового.

Модель смешанной экономики выступает доминирующей в современном мире **Смешанная экономика — это такая экономическая система, роль регуляторов в которой выполняют рынок и государственное управление** (рис. 15.1).

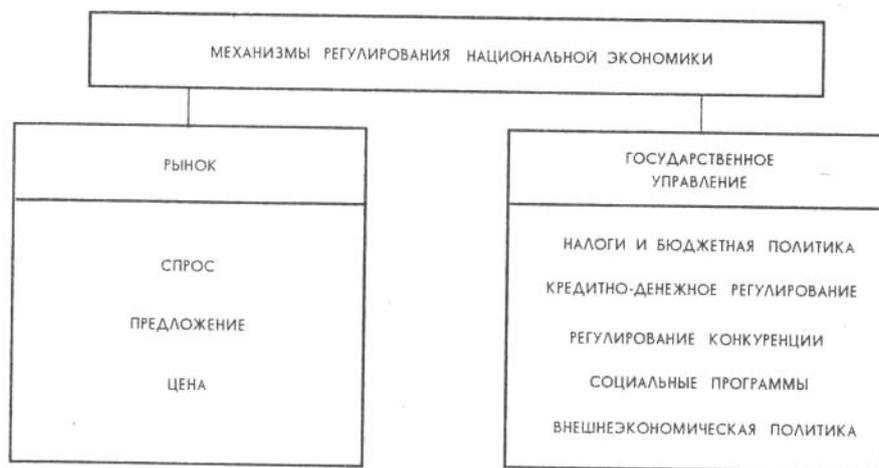


Рис. 15.1. Координационные механизмы национальной экономики

Рынок представляет собой саморегулирующиеся экономические связи. Это взаимодействие естественных сил, основу которого составляют спрос, предложение, цена. Функционирование рынка, выполнение им координирующей роли рассматривается главным образом в разделе микроэкономики.

Вместе с тем, очевидным фактом является то, что современная экономическая жизнь общества не может обойтись без вмешательства государства. В разделе по макроэкономике нас интересует роль и функционирование государственных структур, выполняющих регулирующие функции в экономике.

Необходимость государственного регулирования экономики

Как известно, основные роли в экономике принадлежат производителю и потребителю продукции. Рынок является тем механизмом, посредством которого они регулируют взаимоотношения. Вместе с тем, в их сотрудничество вмешивается "третье лицо" — государство, которое воздействует на экономику от имени общества. Необходимость активного участия государства в экономической жизни общества вызвана прежде всего:

1. Потребностью поддержания условий саморегуляции экономики, эффективного функционирования рынка. Государство защищает рынок от его "врагов", самым опасным среди которых является монополизм, стремление экономических субъектов ограничить или даже устранить конкуренцию. При ослаблении конкуренции эффективность предпринимательской деятельности, как правило, снижается. Защищая конкуренцию, государство защищает эффективность.

2. Недостатками саморегулирования и необходимостью их преодоления. Во-первых, для частного предпринимательства производство не всех товаров и услуг оказывается выгодным (причины чего мы проанализируем ниже), поэтому государство осуществляет строительство дорог, электростанций, создание и запуск космических спутников, коммунальное обслуживание домов, санитарный контроль, освещение улиц и т. д. Во-вторых, рыночное саморегулирование не обеспечивает достаточно полного использования имеющихся в обществе ресурсов. Прежде всего эта проблема касается ресурсов труда. Государство не может обеспечить полную занятость, однако влиять на ситуацию на рынке труда в плане ее стабилизации, поддерживать безработных — может и должно. В-третьих, рыночные отношения сами по себе не обеспечивают эффективного взаимодействия экономики и экологии.

3. Потребностью определенного перераспределения доходов, повышения доступности к некоторым товарам и услугам. Механизм перераспределения доходов предполагает выплаты из государственного бюджета и внебюджетных фондов пенсий, стипендий, различных пособий. Что касается создания для населения более благоприятных условий получения отдельных товаров и услуг, то здесь в качестве примеров можно назвать образование, медицинские услуги, работу библиотек, музеев и т. д. Финансируя, в частности, образовательные программы, государство создает предпосылки для овладения широкими массами населения общим и специальным образованием, что повышает потенциал общества. Налоговая система финансирования создания названных товаров и услуг имеет экономическое и социальное

обоснование, что, однако, не исключает и параллельного использования непосредственного, или рыночного, механизма их оплаты, что и наблюдается в Украине в последние годы.

Кругооборот в экономике с участием государства

Модель кругооборота доходов, которая анализировалась в главе 11, была несколько упрощенной, так как в ней не принималась во внимание экономическая роль государства. Здесь мы попытаемся устранить это "упущение" и построить полную схему циклических потоков в экономике, т. е. с участием домашних хозяйств, предприятий и государства (рис. 15.2).

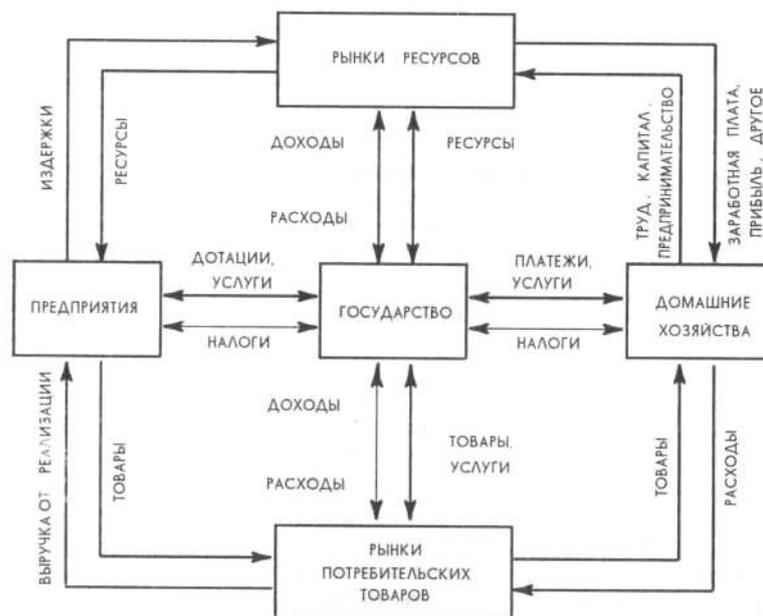


Рис. 15.2. Кругооборот доходов, ресурсов и товаров в национальной экономике

Нам известно уже как строится сотрудничество между домашними хозяйствами и предприятиями. Рассмотрим теперь, как и те, и другие взаимодействуют с государством.

Домашние хозяйства — государство. Часть ресурсов, которые домашние хозяйства поставляют на соответствующие рынки, покупаются государством. Например, государство покупает услуги учителей,

военных, медиков, управленцев, шахтеров, водителей и т. д. Все они получают работу в государственных структурах. Эти структуры создают товары и услуги, которые покупают или получают домашние хозяйства. Первый круг, таким образом, замыкается. Проанализируем второй круг: государство взимает с домашних хозяйств налоги, затем частью этих денежных средств расплачивается за приобретение ресурсов, что составляет один из источников доходов домашних хозяйств. Домашние хозяйства могут получать от государства и денежные средства по социальному обеспечению (например, пенсии), а также услуги (например, образование), которые ими непосредственно не оплачиваются.

Предприятия — государство. Государство может выступать в роли покупателя товаров и услуг, созданных предприятиями. Например, правительство Украины ежегодно закупает определенные объемы зерна в государственные фонды у сельскохозяйственных производителей. Государство также покупает все необходимое для содержания армии, милиции, школ, больниц и т. д. С другой стороны, государство предоставляет предприятиям ряд товаров и услуг: обеспечивает электроэнергией, водой, земельными участками и т. д. Для закупки необходимых товаров и услуг, а также для организации производства некоторых их видов государству требуются денежные средства, которые оно получает используя налоговую систему.

Экономические функции государства

Используя свое положение в системе кругооборота, государство может довольно существенно влиять на экономическую жизнь общества. В чем же состоят основные функции или основные направления воздействия государства на экономику в современных условиях?

1. Формирование правовой основы экономической деятельности. С помощью законов и других нормативных актов государство устанавливает, "как можно и как нельзя" поступать субъектам хозяйствования. Государство определяет и защищает права собственности, статус предприятий, права производителей и потребителей, условия и формы посреднической деятельности, правила реализации товаров, условия размещения иностранных инвестиций и многое другое. Юридические нормы имеют смысл только тогда, когда они действенны. Поэтому государство должно организовать контроль за соблюдением "правил игры" участниками экономической жизни, выполнять функции верховного судьи и наказывать нарушителей. Нарушения хозяйственного законодательства могут быть связаны с несоблюдением условий поставки товаров, ограничением конкуренции, нечестной рекламой, распространением неправдивой информации о качестве, свойствах товара и другими обстоятельствами.

Деятельность государства в сфере хозяйственного законодательства создает одну из важных предпосылок для нормальной работы отдельных экономических субъектов и национальной экономики в целом. Это условие спокойного и уверенного ведения домашними хозяйствами, предприятиями своих дел. Конечно, отдельным субъектам эта система может приносить и неудобства, и экономические потери, но в целом она бесспорно выгодна обществу. Она — преграда стихийности, признак цивилизованности в сотрудничестве людей.

2. Защита и развитие конкуренции. Наличие конкуренции составляет одно из основных условий эффективного функционирования рынка. Потенциал свободного предпринимательства наилучшим образом реализуется в интересах потребителей только при наличии конкурентной борьбы. Фактор конкуренции производителей создает возможность свободного выбора для потребителей, чем обеспечивается их влияние на продавцов товаров. Вместе с тем, среди участников рыночных отношений проявляются желания и действия, направленные на ограничение или даже устранение экономического соперничества. Завоевание каким-либо продавцом монопольного положения на рынке меняет расклад сил в отношениях "продавец—покупатель": продавец получает возможность диктовать свои условия, у него снижается интерес к сокращению издержек, научно-техническому обновлению производства, маркетинговой деятельности. Таким образом, в экономике снижается степень эффективности использования экономических ресурсов. Сам рынок не обладает должным иммунитетом против монополизма, он нуждается во внешней помощи. Такую помощь ему оказывает государство, проводя мероприятия по защите и развитию конкуренции, которые нередко еще называют антимонопольной политикой.

3. Организация производства товаров и услуг общественного пользования. В системе смешанной экономики частные производители не могут или не хотят заниматься созданием определенных товаров и услуг. Они либо не берутся за их производство вообще, либо не обеспечивают достаточного их предложения. К ранее приводившимся примерам можно добавить строительство и обслуживание трубопроводов, национальную оборону и внутреннюю безопасность граждан, услуги образования, медицины, культуры, крупные научные исследования и другие. Такие блага принято называть **товарами и услугами общественного пользования**: их созданием занимается государство, так как они не производятся или производятся в недостаточных количествах в рамках рыночной системы. Государство целенаправленно "забирает" у рынка производство ряда товаров и услуг (образование, медицинское обслуживание и т. д.), полагая, что заниматься ими в рамках государственного сектора выгоднее для

общества. Причины, по которым рынок отказывает во внимании некоторым товарам и услугам, связаны со следующим:

а) невозможностью взять плату за товар или услугу от всех, кто ими пользуется. В темное время суток находиться на улицах предпочтительней при наличии их освещения. Как известно, заботу эту берет на себя государство, точнее — местные органы власти. Скажите, если бы это делала частная компания, смогла бы она получать плату от всех, кто извлекает пользу от уличного освещения? Очевидно, что нет;

б) длительным сроком окупаемости издержек. Практически в любой стране сегодня выделяются средства на борьбу с таким чрезвычайно опасным заболеванием, как СПИД. Врачи, ученые ищут, в частности, способы его излечения. Никто не может сегодня даже приблизительно сказать, когда они будут найдены. А кто возьмется за расчеты возможной окупаемости вложенных средств? В реализации программ участвуют, наряду с государственными, и частные вложения, но как благотворительные, гуманитарные взносы. Частный капитал весьма скромно идет в хозяйственные проекты с отдаленным сроком окупаемости.

4. Перераспределение доходов. Перераспределение состоит в том, что государство с помощью налоговой системы "отбирает" часть доходов у населения и предприятий и передает их определенным категориям людей. Эта передача может осуществляться разными путями. Один из них — **трансферные платежи**, которые прямо формируют денежные доходы пенсионеров, инвалидов, безработных, студентов, временно неработающих из-за болезни и т. д. Другой — **удешевление некоторых товаров и услуг** за счет государственных доплат (дотаций) их производителям. Это означает, что потребители, получая некоторые товары и услуги, не оплачивают полностью их стоимость. Какую-то часть за них доплачивает государство. В качестве примеров в Украине можно назвать предоставление коммунальных услуг населению, проезд в городском транспорте, реализацию некоторых видов лекарств, продовольствия, детского питания на молочных кухнях и т. д. Государство может и полностью освободить от оплаты некоторых товаров и услуг отдельные категории населения (например, пенсионеров, инвалидов). Получая товары и услуги с частичной личной оплатой или без нее, эти люди увеличивают свои реальные доходы, т. е. то количество товаров и услуг, которыми они могут воспользоваться.

5. Учет побочных (внешних) эффектов. Производитель и потребитель являются двумя сторонами в любой экономической сделке. На них приходятся и издержки, и выгоды, связанные с созданием и потреблением объекта их взаимоотношений — товара или услуги. Однако нередко эти издержки и выгоды распределяются не только между непосредственными участниками, но и "достаются" третьей

стороне — в результате возникает побочный (внешний) эффект. **Побочный (внешний) эффект (externalities)** — это перемещение некоторых издержек или выгод, связанных с производством или потреблением определенных товаров, к субъектам, не являющимся их непосредственными продавцами или покупателями.

Итак, побочный эффект может быть как *отрицательным*, так и *положительным* для третьей стороны. Перемещение отрицательных издержек наиболее наглядно можно представить на примерах, связанных с загрязнением окружающей среды. Допустим, металлургическое предприятие г.Днепропетровска (рис. 15.3) продает металл машиностроительному предприятию г.Кировограда, получая за это определенный доход.

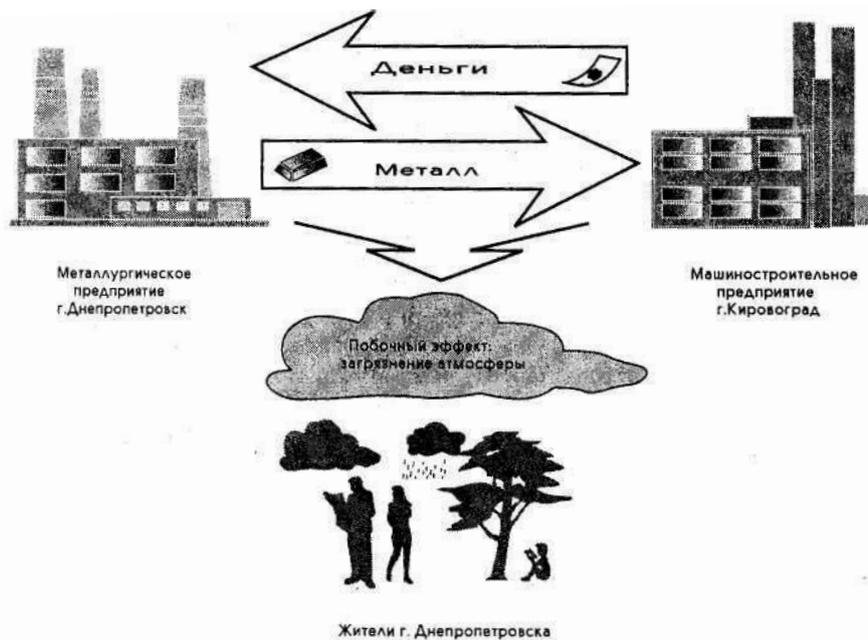


Рис. 15.3. Побочный (внешний) эффект

При этом металлургический завод не обеспечивает полную утилизацию выбросов в атмосферу: в результате жители этого города несут издержки, связанные с тем, что они дышат загрязненным воздухом, и это отрицательно сказывается на их здоровье. И никто им эти вынужденные издержки не компенсирует, если не произойдет эффективного

вмешательства государства, которое с помощью правовых и экономических инструментов может заставить металлургическое предприятие нести расходы на применение более эффективных систем защиты окружающей среды, совершенствование технологии и, тем самым, взять на себя действительно все издержки, связанные с производством данного товара. Его же реализация должна покрывать все понесенные издержки, если правильно рассчитывается рыночная ситуация.

Внешний эффект может иметь и положительный характер. Например, построив культурный центр, разбив вокруг него сквер с фонтаном, скамейками, детскими качелями, металлургическое предприятие предоставит прекрасные возможности для отдыха не только работникам своего предприятия, сюда будут приходить и работники других предприятий, которые будут получать благоприятный внешний эффект. Предоставление таких эффектов должно поощряться государством.

6. Осуществление макроэкономической стабильности. Ни одна национальная экономика не обладает абсолютной стабильностью. Для экономик характерны колебания в объемах национального производства, ценах, занятости. Государственная экономическая политика призвана сглаживать экономические колебания и способствовать: а) экономическому росту; б) стабильности цен; в) достижению полной занятости. Эти проблемы представляются весьма важными в макроэкономическом анализе, и поэтому в последующих главах (17, 18, 19) мы на них подробно остановимся.

Методы и формы государственного регулирования экономики

Каким образом государство может воздействовать на поведение домашних хозяйств и предприятий? Используя довольно известные в практике управления на любом уровне, и в том числе — семьи, приемы: принуждение (прямое регулирование) и побуждение (косвенное регулирование).

Прямое регулирование экономических отношений государством (принуждение) предполагает непосредственное установление определенных обязательных норм во взаимоотношениях экономических субъектов. К формам такого регулирования можно отнести определение минимальной заработной платы, порядка включения тех или иных затрат в себестоимость продукции, страховых отчислений, минимальных размеров уставных фондов различных предприятий, прямое определение цен и т.д. Принуждение ограничивает свободу действий экономических субъектов, оно непопулярно, вызывает нередко болезненную реакцию у людей. Но объективный, реалистический взгляд на вещи

требует признания неизбежности использования принуждения. Без него невозможно нормально организовать сотрудничество людей. Проблема заключается не в самом принуждении, а в масштабах его использования. Важно найти разумную меру, использовать принуждение в разумных дозах. Врачи знают, что именно дозой определяется разница между лекарством и ядом.

Косвенное регулирование экономических отношений государством (побуждение) предполагает воздействие на деятельность экономических субъектов через изменение условий, в которых она осуществляется. Это не прямое воздействие, оно не строится на факторе "кнута", наказания, страха. Здесь используется мотив выгоды, рациональности того или иного поступка. Тигр в цирке прыгает сквозь горящее кольцо не потому, что он боится дрессировщика, а потому, что ожидает получить вознаграждение за именно такое действие. Государство не ограничивает свободу выбора экономического субъекта, но стремится склонить, заинтересовать его к принятию определенных решений. Для этого оно использует такие инструменты, как налоги, бюджетные расходы, кредитно-денежное регулирование, внешнеэкономическую политику и др.

Экономическая политика государства. Общественный выбор

Экономическая политика государства — это принимаемые государством меры, направленные на решение экономических проблем общества. Как определяются эти меры? Чьи интересы они отражают? Какое влияние граждан страны на экономическую политику государства? Как они могут заявить о своих предпочтениях? Эти и другие подобные вопросы привлекают к себе в последнее время заметное внимание со стороны экономистов, политологов. В экономической науке появился новый раздел — теория "общественного выбора". Лидером этой экономической школы принято считать американского экономиста Джеймса Бьюкенена.

Теория "общественного выбора" (public choice) — это отрасль экономической науки, изучающая процесс принятия решений государством. Экономическая политика государства должна отражать общественный выбор, т. е. предпочтения граждан страны. Поскольку все люди не могут иметь одинаковые взгляды на то, как должна быть устроена экономическая жизнь общества, какие должны быть приняты государственные решения, — экономическая политика государства должна отражать интересы большинства.

Путь формирования и выражения общественного выбора очень сложен. Проблема сводится к двум основным моментам: 1) создание

возможностей для выявления общественных предпочтений; 2) организация практического учета общественных предпочтений.

Начнем с первого. Как каждый из нас может заявить о своих предпочтениях? В демократической стране можно определить следующие пути: во-первых, при избрании людей на государственные посты. Обычно претенденты выдвигают свои политические программы, в которых экономика занимает важнейшее место, избиратели знакомятся с ними и поддерживают или не поддерживают их, голосуя "за" или "против"; во-вторых, через деятельность политических партий. Каждая партия разрабатывает программные принципы деятельности, имеет экономические цели и проекты. Участвуя в деятельности той или иной партии, голосуя за какую-либо партию, человек тем самым высказывает свое отношение к определенным экономическим проблемам; в-третьих, через деятельность профсоюзов. Охват экономических проблем, которыми занимаются профсоюзы, довольно широкий. Экономические позиции профсоюзов обычно отражают экономические настроения очень больших групп людей; в-четвертых, через работу средств массовой информации (телевидение, радио, периодическая печать); в-пятых, путем проведения референдумов по важнейшим вопросам.

Выявление общественных предпочтений нужно для того, чтобы каким-то образом на них реагировать, **учитывать** в экономической политике государства. Степень учета зависит от многих обстоятельств: например, от организации государственной власти в стране, от того, скажем, насколько прочно находится в политическом кресле зависит от степени соответствия деятельности политика интересам и предпочтениям избирателей. Зависит она также от политической культуры, политических традиций. Политическая практика дает примеры того, когда, например, на стадии предвыборной борьбы даются одни обещания, а после победы конкретные действия имеют, мягко говоря, отличающийся характер. В целом же, в демократическом обществе создается гораздо больше шансов реализации в политических поступках общественных предпочтений. Однако не следует идеализировать политиков и полагать, что они всегда руководствуются общественными интересами, и только. Теория "общественного выбора" советует анализировать их действия так же, как и принятие экономических решений домашними хозяйствами и предприятиями. А последние, как известно, руководствуются прежде всего удовлетворением своих собственных интересов.

Краткие выводы

1. Макроэкономика изучает функционирование национальной экономики, среди признаков которой можно выделить: а) наличие тесных экономических связей между хозяйствующими субъектами страны на основе разделения труда; б) общая экономическая среда, в которой действуют хозяйствующие объекты; в) общая система экономической защиты.
2. Национальная экономика должна стремиться к динамическому равновесию. Основными видами равновесия, поддержание которых является одной из важнейших проблем макроэкономической политики, являются: а) равновесие совокупного спроса и совокупного предложения; б) равновесие спроса и предложения денег; в) равновесие на рынке труда; г) равновесие доходов и расходов государства.
3. В смешанной экономической системе роль регуляторов национальной экономики выполняют рынок и государственное управление. Необходимость активного участия государства в экономической жизни общества вызвана: а) потребностью поддержания условий саморегуляции экономики, эффективного функционирования рынка; б) недостатками саморегулирования и необходимостью их преодоления; в) потребностью определенного перераспределения доходов, повышения доступности к некоторым товарам и услугам.
4. В современной экономике государство выполняет следующие основные функции: а) формирование правовой основы экономической деятельности ("правил игры"); б) защита и развитие конкуренции; в) организация производства товаров и услуг общественного пользования; г) перераспределение доходов; д) учет побочных (внешних) эффектов; е) осуществление макроэкономической стабилизации.
5. Государство использует методы прямого (принуждение) и косвенного (побуждение) регулирования экономических отношений. Первое предполагает непосредственное установление определенных обязательных норм во взаимоотношениях экономических субъектов, второе — воздействие на деятельность экономических субъектов через изменение условий, в которых она осуществляется.
6. Экономическая политика государства — это принимаемые государством меры, направленные на решение экономических проблем общества. Теория "общественного выбора" — это

отрасль экономической науки, изучающая процесс принятия решений государством. Проблема общественного выбора включает два наиболее важных момента: а) создание возможности для выявления общественных предпочтений; б) организация практического учета общественных предпочтений.

Основные термины и понятия

- Макроэкономика
- Национальная экономика
- Признаки национальной экономики
- Частный и государственный секторы
- Макроэкономические равновесия
- Смешанная экономика
- Необходимость государственного регулирования экономики
- Прямое и косвенное государственное регулирование экономики
- Экономические функции государства
- Товары и услуги общественного пользования
- Трансфертные платежи
- Побочный (внешний) эффект
- Экономическая политика государства

ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Прежде чем приступать к чтению этой главы, проведите небольшой эксперимент: спросите нескольких знакомых, какая страна более развита — Франция или Лаос? Получив ответ, попытайтесь выяснить, на основе каких показателей отвечающий сделал свои выводы. И здесь вы заметите, что у большинства возникнут трудности при обосновывании своего ответа.

В обыденной жизни мы очень часто делим страны на развитые, средне- и слаборазвитые, не задумываясь о том, что выступает в качестве критерия определения уровня развития страны. На микроуровне при характеристике положения предприятия использовались такие показатели, как постоянные, переменные, средние и предельные издержки, средний и предельный доход, амортизационные отчисления, основные фонды и т.п. А какими показателями можно выразить результаты функционирования национальной экономики в целом?

Мы продемонстрировали лишь одну проблему, решение которой требует применения показателей национальной экономики. В действительности их значительно больше. Поэтому перед подробным рассмотрением макроэкономических проблем, о которых речь шла в главе 15, попытаемся выяснить, какими количественными параметрами можно охарактеризовать национальную экономику и ее динамику, как рассчитать показатели национальной экономики, какая связь между ними. Все это и составляет основное содержание главы.

16.1

ПОКАЗАТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Роль макроэкономических показателей

Сфера применения макроэкономических показателей очень широкая. Но можно выделить несколько наиболее важных проблем, решение которых предполагает использование показателей национальной экономики.

1. Управление национальной экономикой. Как только государство становится активным участником экономической жизни (о чем речь шла в предыдущей главе), оно стремится придать целенаправленность

своим действиям. Одна из функций управления — планирование. А планирование, как известно, предполагает анализ фактического состояния, определение желаемого состояния и выявление путей перехода от первого ко второму. Выполнить это можно лишь используя определенные количественные макроэкономические показатели. Дело в том, что частные показатели, скажем, объемы производства отдельных видов продукции, могут иметь разнонаправленную динамику, а поэтому необходимы некоторые результирующие показатели, формирующиеся как равнодействующее множество частных показателей.

Другая важнейшая функция управления — контроль. Осуществить контроль за результативностью государственных действий можно лишь сопоставляя фактические результаты с плановыми показателями.

2. Получение информации о состоянии национальной экономики.

Решая вопрос о капиталовложениях, скажем, в Украину, иностранный инвестор прежде всего изучает макроэкономические показатели, характеризующие нынешнее состояние экономики нашей страны, тенденции ее развития, перспективы.

3. Оценка экономического потенциала страны. Довольно часто возникает необходимость обобщающей оценки экономического потенциала страны: в, состоянии ли та или иная страна оказать серьезное соперничество на мировом рынке; на сколько увеличатся экономические возможности международной организации при вступлении в нее новой страны? На эти и тому подобные вопросы можно убедительно ответить лишь на основании макроэкономических показателей.

4. Международные сопоставления. Изложение этой главы мы начали с подчеркивания важности именно международного сопоставления макроэкономических показателей. Очевидность необходимости разработки обобщающих характеристик уровня развития страны для определения ее места в "табеле о рангах" не вызывает сомнений. И этими характеристиками мы воспользуемся в последующих главах, где будет анализироваться современное мировое хозяйство.

Система национальных счетов

Система макроэкономических показателей выполняет ту же роль, что и бухгалтерские счета на предприятии. Поэтому такие показатели называют еще национальными счетами. **Система национальных счетов (СНС) — это совокупность показателей последовательного и взаимосвязанного описания важнейших процессов и явлений в экономике: производства, получения дохода, потребления, движения капитала и т. п.**

С 1994 г. в Украине применяется система национальных счетов, рекомендованная международными стандартами — СНС ООН 1993 г. В соответствии с принятой методикой все субъекты национальной экономики (институциональные единицы) подразделены на пять групп (секторов):

1. *Нефинансовые корпорации.* К ним относятся предприятия, осуществляющие рыночное производство товаров и услуг с целью получения прибыли.

2. *Финансовые корпорации.* Это рыночные институты, специализирующиеся на финансово-посреднической деятельности (банки, инвестиционные фонды, трастовые компании, страховые компании и т. п.).

3. *Сектор общего государственного управления,* который включает в себя органы управления центрального и местного уровней, некоммерческие бюджетные организации и внебюджетные средства.

4. *Сектор домохозяйств,* объединяющий физических лиц как потребителей, а иногда — как субъектов некорпоративной производственной деятельности.

5. *Сектор некоммерческих организаций,* обслуживающих домохозяйства, куда входят созданные гражданами политические, религиозные и другие организации, не ставящие перед собой задач по получению прибыли.

Измерение объемов национального производства

Наиболее достоверную информацию об объемах производства дают натуральные показатели. Но можно ли в натуральных единицах выразить весь объем производства в стране, если производятся самые различные виды продукции? Конечно можно рассчитать общий объем производства товаров в тоннах (с услугами этого не получится). И этот показатель будет иметь смысл, если мы хотим определить общий объем грузооборота или потребность в транспортных средствах, да и то весьма приблизительно. Но он никак не может выполнять роль обобщающего показателя функционирования всей экономики.

Поскольку современное производство по своей природе является товарным, то абсолютное большинство созданных продуктов и услуг объединяет общее свойство — цена. Как общий знаменатель, она делает сопоставимыми самые различные товары. Но, с одной стороны, денежная оценка позволяет упростить процесс суммирования и расчета объемов производства, а с другой стороны — порождает много проблем, о чем пойдет речь в следующем параграфе.

Самым простым способом расчета объемов национального производства могло бы быть суммирование объемов производства товаров

и услуг каждым предприятием страны. Но, как известно, самое простое не всегда самое лучшее. Продемонстрируем это на следующем примере. Представим себе, что некоторая гипотетическая национальная экономика состоит всего лишь из трех предприятий: угольной шахты, коксохимического завода и металлургического комбината. Результаты их деятельности представлены в табл. 16.1.

Таблица 16.1 Варианты расчета общего объема производства

Предприятие	Вид продукции	Сумма продаж, ДЕ	Добавленная стоимость, ДЕ
Шахта	Уголь	300	300
Коксохимический завод	Кокс	900	600
Металлургический комбинат	Прокат	1200	300
Итого		2400	1200

Полученный показатель — 2400 ДЕ (денежных единиц) — в системе национальных счетов называется валовой выпуск, как общая суммарная стоимость товаров и услуг, созданная резидентами (гражданами и юридическими лицами, зарегистрированными на территории данной страны) за какой-то период времени. Будет ли он отражать конечные результаты функционирования нашей условной национальной экономики? Нет. Дело в том, что стоимость угля вошла в стоимость кокса, для изготовления которого использовался уголь. Далее, потребленный в процессе производства проката кокс тоже составил часть стоимости металлоизделий. Поэтому при таком методе подсчета допускается повторный счет, искажающий результаты деятельности. Кроме того, общая сумма зависит и от организации производства. Представим себе, что металлургический комбинат разделится на доменное, сталеплавильное и прокатное предприятия, производящие, соответственно, 1000 ДЕ чугуна, 1100 ДЕ стали и 1200 ДЕ проката. Тогда наш показатель увеличился бы сразу до 4500 ДЕ, хотя в натуральных показателях" никаких изменений не произошло.

Исключить повторный счет и обеспечить достоверную характеристику **конечных результатов** можно с помощью показателя, получившего название **валовой внутренний продукт (ВВП)**. Его можно определить как **общую рыночную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени**. От валового выпуска он отличается на величину промежуточного продукта, т. е. на стоимость товаров, подвергающихся последующей обработке, переработке или перепродаже. В приведенном выше примере

промежуточный продукт составляет 1200 ДЕ (стоимость угля и кокса). Такая же стоимость и конечного продукта (стоимость проката). Аналогичный результат мы получим, суммировав добавленные стоимости, созданные на всех предприятиях. Добавленная стоимость содержит в себе первичные доходы, создаваемые участниками производства и распределяемые между ними.

Варианты расчета ВВП

Чтобы были понятнее последующие рассуждения, попытайтесь вначале рассчитать, в какую сумму обошлись ваше проживание и учеба в прошлом году. Это можно сделать двумя путями: сложить все доходы за год и скорректировать их на величину изменения накоплений, или суммировать все платежи, которые вам пришлось осуществить. В табл. 16.2 представлена условная схема такого расчета.

Таблица 16.2 Схема расчета затрат на обучение

Статья доходов	Сумма, ДЕ	Статья расходов	Сумма, ДЕ
1. Стипендия	300	1. Питание	400
2. Помощь родителей	250	2. Жилье	100
3. Приработок	70	3. Приобретение одежды	80
4. Другие доходы	20	4. Учебная литература	10
5. Накопления на начало года минус накопления на конец года	-20	5. Расходы на домашние поездки	—
		6. Другие расходы	30
Всего	620	Всего	620

Один и тот же результат будет получен или суммированием изменения доходов или всех расходов за этот период. Аналогичные рассуждения приведут нас и к обнаружению способов расчета ВВП. Поскольку, как следует из определения, ВВП — это совокупная рыночная стоимость всего объема производства, то можно определить, сколько пришлось уплатить всем конечным потребителям за приобретения этой продукции. Но расходы одних — это обязательно доходы других, а следовательно, мы получим тот же результат, если суммируем все доходы, вырученные продавцами от реализации продукции. Иными словами:

$$\text{ВВП} = \begin{array}{l} \text{Объем расходов} \\ \text{на приобретение товаров,} \\ \text{произведенных в данном году} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Денежные доходы,} \\ \text{полученные от производства} \\ \text{продукции данного года.} \end{array}$$

В качестве субъектов, осуществляющих расходы по приобретению товаров, могут выступать домохозяйства, предприятия, государство или иностранные потребители. Для характеристики последнего элемента в расчете ВВП обычно используется показатель чистый экспорт как разность между экспортом и импортом. Получателями же доходов выступают прежде всего собственники каких-либо ресурсов (труда, капитала, земли или предпринимательских способностей) и государство.

В обобщенном виде варианты расчета ВВП по расходам и доходам представлены на рис. 16.1.

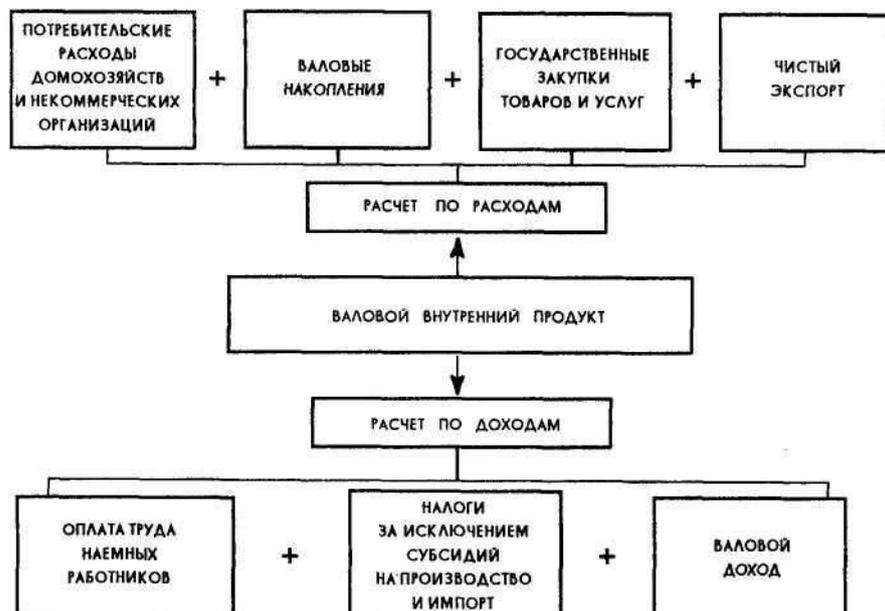


Рис. 16.1. Варианты расчета ВВП

Изложенные выше расчеты ВВП приняты в большинстве стран мира. Однако и эта методика имеет ряд недостатков, поскольку занижает фактические объемы национального производства. Дело в том, что товарное производство хотя и господствующий тип его организации, но не единственный. Часть созданного в обществе продукта не приобретает товарной формы, а следовательно, не включается в ВВП. Речь прежде всего идет о натуральном производстве в пределах домашних хозяйств. В Украине особенно велика доля домохозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции. Развитие подсобного крестьянского

хозяйства, расширение сети дачных участков и огороднических товариществ и т. п. способствуют увеличению этой доли. К неучтенным видам работ можно отнести и строительство домов собственными силами, и ремонт квартир, осуществляемый жильцами, и стирку, и приготовление пищи домохозяйками и пр. Однако по мере развития общества доля этих работ имеет тенденцию к уменьшению, а поэтому ВВП все точнее будет отражать действительные общие результаты деятельности всех хозяйствующих субъектов страны.

Для лучшего понимания такого расчета необходимо иметь в виду следующее:

1. Потребительские расходы домашних хозяйств, некоммерческих организаций и расходы государственных учреждений для удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей общества образуют **конечное использование материальных благ и услуг**.

2. *Валовые накопления* — это результат инвестиций. Последние представляют собой использование средств на прирост основных фондов и увеличение материальных оборотных средств.

3. *Чистый экспорт* будет со знаком "плюс", когда поставки за рубеж превышают поставки в страну импортных товаров. При обратном соотношении этот показатель будет со знаком "минус".

4. *Налоги на производство и импорт* включают в себя лишь те платежи государству, которые непосредственно связаны с объемом или стоимостью производимого и реализуемого товара (налог на добавленную стоимость, акцизный сбор), его вывозом за пределы страны (экспортная пошлина). Сюда также относятся платежи предприятий и организаций в государственный бюджет и внебюджетные фонды; связи с использованием ресурсов и получением разрешений на специфические виды деятельности (например, лицензия на осуществления розничной торговли или операций с ценными бумагами).

5. *Валовой доход* — это показатель, характеризующий превышение , доходов над текущими расходами, которые предприятия имеют в результате производства. Чистый доход определяется путем исключения из валового дохода потребленного основного капитала (амортизации).

6. *Субсидии* — это возмещение из государственного бюджета издержек предприятий по производству отдельных видов продукции или по осуществлению некоторых видов деятельности.

16.2

НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП**Изменение уровня цен**

Система национальных счетов строится на использовании денежных единиц изменения. Поэтому на динамику ВВП и других макроэкономических показателей будет оказывать влияние не только изменение физических объемов производства, но и динамика цен. Если ВВП по сравнению с прошлым годом увеличился на 10 %, то это совсем не означает, что на одну десятую часть увеличились физические объемы производства. Они могли при этом даже сократиться, если цены росли быстрее. Поэтому для получения достоверной информации о динамике физического объема производства необходимо нивелировать воздействие изменения уровня цен.

Как правило, динамика цен выражается в виде индекса. **Индекс цен** — это соотношение цены определенного набора продуктов в данном году к цене аналогичного набора в базовом году:

$$I_p = \frac{\text{Цена набора продуктов в данном году}}{\text{Цена набора продуктов в базовом году}} \cdot 100$$

На основании значения индекса цен судят о покупательной силе денежной единицы. Если $I_p > 1$, имеет место инфляция, если же $I_p < 1$, то в обществе наблюдается дефляция.

Для корректировки ВВП с учетом изменения цен в мировой практике широко применяется **индекс цен ВВП (дефлятор ВВП)**. Он рассчитывается по определенному кругу товаров, включающему, кроме предметов потребления, инвестиционные товары, сырье, экспортируемую продукцию. С его помощью находится равнодействующая индивидуальных тенденций изменения цен на отдельные товары. Если, например, в 1999 г. индекс цен ВВП составил 125 % по сравнению со 100 % в 1990 г., то это означает, что общий уровень цен за этот период повысился на 25 %. Если же при этом для 1980 г. индекс цен определен в 50 %, то можно утверждать, что в 1980 г. цены были в среднем в 2 раза ниже, чем в 1990 г.

Корректировка ВВП

Расчет дефлятора ВВП позволяет проводить сопоставления во времени физических объемов национального производства. **Номинальный ВВП** — это объем производства, выраженный в ценах, существующих на момент его получения. Если за рассматриваемый период цены изменились, то номинальный продукт данного года при сопоставлении с номинальным продуктом базового года дает искаженную информацию

о динамике производства в натуральном выражении. В табл. 16.3 представлены условные данные о динамике ВВП.

Таблица 16.3 Динамика номинального и реального ВВП

Год	Номинальный ВВП, ДЕ	Темпы роста номинального ВВП, %	Дефлятор ВВП, %	Реальные ВВП, ДЕ	Темпы роста реального ВВП, %
1980	250	100	50	500	100
1990	800	320	100	800	160
1998	1250	500	125	1000	200

Как видно из данной таблицы, номинальный ВВП в 1998 г. возрос по сравнению с 1980 г. в 5 раз. Но дело в том, что большая часть этого роста достигнута вследствие повышения цен. В графе 4 приведены данные об индексе цен ВВП, где за базовый период взят 1990 г. Чтобы выразить ВВП разных лет в сопоставимых ценах, достаточно его номинальный показатель разделить на индекс цен соответствующего года. Реальный ВВП, скажем, 1980 г. существенно отличается от номинального объема. Это означает, что если бы в 1980 г. цены были на уровне 1990 г., то объем производства в 1980 г. составил бы 500 ДЕ, а не 250.

Реальный ВВП — это скорректированный с учетом инфляции или дефляции объем производства товаров и услуг за год:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен ВВП}}$$

Реальный ВВП будет изменяться в зависимости от выбора базового периода. Если в приведенном выше примере за базовые взять цены 1980 г., то реальный ВВП будет соответственно равен:

1980 г. — 250 ДЕ;

1990 г. — 400 ДЕ;

1998 г. — 500 ДЕ.

Поэтому в экономическом анализе имеет значение не столько абсолютный уровень реального ВВП, сколько соотношение таких показателей за ряд лет для определения динамики физического объема производства.

16.3

**ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВАЛОВОГО
ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА****Потребление и сбережение**

Состояние национальной экономики, ее динамика, уровень благосостояния и многие другие характеристики зависят от пропорций, в которых валовой национальный продукт делится на различные направления его использования. Как уже отмечалось, часть ВВП в виде амортизационных отчислений имеет вполне определенное предназначение (восстановление потребленной части капитала), и у пользователя весьма ограничена свобода направления ее использования. Оставшаяся же часть (чистый продукт) подразделяется на фонд потребления и сбережения.

Фонд потребления — это часть чистого продукта, используемая для удовлетворения личных потребностей населения. Она используется непроизводительно, служит основой для воспроизводства рабочей силы и ее развития.

Фонд потребления общества складывается из фондов *индивидуального потребления*, формирующихся за счет личных доходов граждан и трансферных платежей государства, и *общественных фондов потребления*. Последние обеспечивают удовлетворение приоритетных для общества и в значительной мере для каждой личности потребностей и предназначены для формирования необходимых социальных условий стабильного экономического роста как в пределах отдельных предприятий, так и общества в целом. Эта часть товаров и услуг потребляется, как правило, коллективно и обеспечивает в том числе определенное выравнивание реальных доходов различных членов общества. За счет общественных фондов потребления в Украине в значительной мере удовлетворяются потребности в услугах образования, здравоохранения, социального обеспечения и т. п.

Важной характеристикой уровня развития страны и показателем благосостояния может служить доля потребления в валовом национальном продукте. Анализируя фактические данные по различным странам, можно обнаружить, что, как правило, чем выше уровень развития страны, тем больше этот показатель. Так, в США он почти достигает 70 %. В середине 90-х годов в Украине доля потребления в ВВП составляла 65 %.

Однако абсолютное большинство получателей доходов не используют их на потребление в полном объеме. Часть дохода по тем или иным соображениям откладывается, сберегается.

Сбережения — это доход, оставшийся после уплаты налогов, не израсходованный на приобретение потребительских товаров. Сбережения

могут вызываться самыми различными причинами, среди которых можно выделить следующие:

- отказ от текущего потребления с целью улучшения потребления в будущем. Молодая семья, к примеру, ограничивает свои потребительские расходы сейчас, рассчитывая увеличить потребление после, рождения ребенка;

- сбережение как страховой фонд. В главе 2 речь шла о значении такой потребности, как стремление к стабильности, борьба с риском. Сбережения — это форма такой борьбы. Они позволяют сохранить или во всяком случае незначительно уменьшить потребление при исчезновении источника дохода (болезнь работника, потеря работы, ухудшение положения предприятия на рынке, вызвавшее уменьшение заработной платы, дивидендов и т. п.);

- сглаживание уровня потребления во времени. Например, сезонные работники получают доход лишь определенную часть года, а поэтому часть его откладывается для потребления в последующие периоды;

- накопление средств для приобретения товаров длительного пользования. Текущие доходы большинства домохозяйств не позволяют сразу приобрести все желаемые товары. Довольно часто ими формируются сбережения в течение более-менее длительного периода для приобретения дома, машины и т. п.;

- получение дополнительного дохода. Непосредственным мотивом сбережения может быть стремление разместить эти деньги таким образом, чтобы получать дополнительный доход. Наиболее характерным для домохозяйств является стремление к получению дополнительного дохода путем вложения сбережений в какие-либо учреждения банковской системы или покупки ценных бумаг.

Инвестиции

Сбережения — это потенциальный источник инвестиций. Сбережения превращаются в реальные инвестиции лишь в руках тех, кто использует их производительно. Понятие инвестиций с точки зрения общества и отдельного человека не совпадают. Человек, покупая акции предприятия, в его представлении инвестирует деньги. С общественной же точки зрения это нельзя признать инвестициями, поскольку в общественном производстве не произошло никаких изменений: всего лишь право получения дохода перешло от одного к другому.

Инвестиции (капиталовложения) — это затраты на покупку машин, оборудования и других средств производства, строительство и увеличение производственных запасов. В зависимости от критерия в инвестициях общества можно выделить различные части (рис. 16.2).



Рис. 16.2. Структура валовых инвестиций

По своему производственному назначению инвестиции подразделяются на две части:

- а) капиталовложения, идущие на возмещение потребленных средств производства — *простое воспроизводство*;
- б) инвестиции, которые обеспечивают прирост производственного потенциала — *расширенное воспроизводство*.

Если общие капиталовложения получили название **валовых инвестиций**, то их вторая часть называется **чистыми инвестициями** (рис. 16.3).

Чистые инвестиции отличаются от валовых на величину амортизационных отчислений и в сбалансированной экономике равны сбережениям. Поэтому в последующих главах нам предстоит специально выяснять механизм достижения равновесия между инвестициями и сбережениями.

В процессе хозяйственной деятельности часть капитала потребляется, на смену выбывшему капиталу поступает новый. В зависимости от соотношения выбытия и ввода капитала находится динамика ВВП. Поскольку выбытие отражается амортизационными отчислениями, а ввод — валовыми инвестициями, то по их соотношению можно судить о возможности экономического роста. Если валовые инвестиции больше амортизации, т. е. происходит прирост капитала за счет чистых инвестиций,

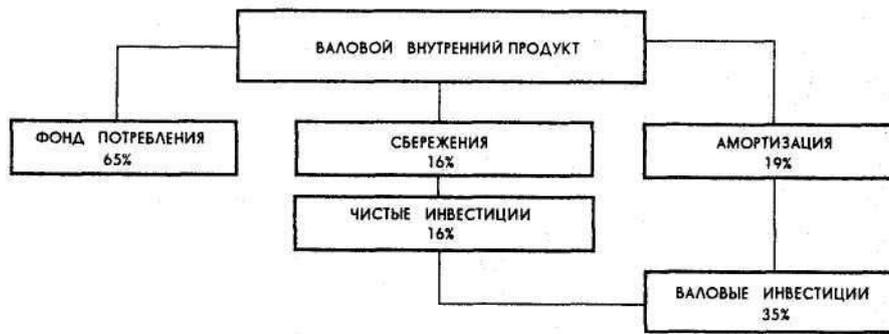


Рис. 16.3. Соотношение показателей конечного использования ВВП в Украине

то мы имеем дело с растущей экономикой; если эти показатели равны — экономика находится в статическом состоянии; если же валовые инвестиции меньше амортизации, то это означает, что не происходит даже восстановление капитала, а следовательно, экономика может быть охарактеризована как сокращающаяся.

Государственная инвестиционная политика

По субъектам использования валовые инвестиции могут быть частными или выступать в виде государственных капиталовложений. В условиях смешанной экономики государственные капиталовложения выполняют следующие функции:

1. Развитие общественно значимых сфер, не привлекательных однако для частного предпринимательства (образование, культура, фундаментальная наука и т. п.).
2. Развитие государственного сектора в производственной сфере.
3. Реализация государственной инвестиционной политики.

Инвестиционная политика — это деятельность государства по формированию и использованию фонда капитальных вложений с целью достижения желаемой структуры общественного производства. Основными методами реализации инвестиционной политики выступают:

- а) структурные изменения государственных капиталовложений;
- б) система льгот для частных инвестиций, создающая условия заинтересованного для тех или иных направлений капитальных вложений;
- в) система санкций и штрафов для сдерживания определенных направлений капиталовложений;

г) административные ограничения по отдельным видам инвестиций.

Инвестиционная политика должна рассматриваться как важнейшая составляющая часть общей экономической политики государства. В зависимости от экономической ситуации, складывающейся в стране, направления инвестиционной политики могут изменяться. В странах с переходной экономикой к концу 90-х годов сформировались предпосылки для таких ее направлений:

- поощрение частных капиталовложений в производственной сфере и сокращение доли государственных;
- стимулирование инвестиций, направленных на создание ресурсосберегающих технологий;
- содействие перемещению капитала в наукоемкие отрасли;
- поощрение инвестиций, связанных с созданием дополнительных рабочих мест;
- привлечение иностранных инвестиций.

Некоторые из перечисленных направлений будут подробнее рассмотрены в последующих главах.

Краткие выводы

1. Для характеристики состояния и динамики национальной экономики используется система взаимосвязанных показателей. Их учет необходим при принятии обоснованных решений по управлению национальной экономикой, для оценки экономического потенциала страны, международных сопоставлений.
2. Валовой внутренний продукт составляет основу всей системы национальных счетов. Он представляет собой совокупную рыночную стоимость всего объема производства товаров и услуг в экономике за определенный период времени. При расчете ВВП исключается повторный счет и учитываются только конечные результаты.
3. На динамику показателей национальной экономики оказывает влияние как изменение физических объемов производства, так и изменение цен. Индекс цен — это соотношение цены определенного набора продуктов в данном периоде к цене аналогичного набора в базовом периоде. Поэтому необходимо различать номинальный ВВП как объем производства, выраженный в ценах, существующих на момент его получения, и реальный ВВП как скорректированный с учетом инфляции или дефляции объем производства товаров и услуг.

4. С точки зрения конечного потребления ВВП можно подразделить на часть, восстанавливающую потребленный капитал (амортизация), фонд потребления и сбережения. Амортизационные отчисления и сбережения служат источником инвестиций.

5. Чистые инвестиции используются для прироста капитала и определяются как разность валовых инвестиций и амортизации. На основе соотношения между валовыми инвестициями и амортизацией можно судить о растущей, статичной или сокращающейся экономике.

6. Инвестиции — один из объектов государственного регулирования. Инвестиционная политика — это деятельность государства по формированию и использованию фонда капитальных вложений с целью достижения желаемой структуры общественного производства.

Основные термины и понятия

- Система национальных счетов
- Валовой внутренний продукт
- Индекс цен
- Номинальный и реальный ВВП
- Дефлятор ВВП
- Фонд потребления
- Сбережения
- Валовые инвестиции
- Чистые инвестиции
- Инвестиционная политика государства

ДИНАМИКА НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Общество нацелено на постоянное повышение степени решения своих экономических проблем, обеспечение себя все большим количеством товаров и услуг. Однако полученные результаты оказываются далеко не всегда адекватными этим устремлениям: достигаемые уровни объемов национального производства, цен, занятости — нестабильны, их изменения имеют как положительные характеристики, так и отрицательные. Положительные характеристики отражают улучшения в экономическом сотрудничестве, его результатах; отрицательные — ухудшения. И такая нестабильность основных макроэкономических показателей составляет серьезную проблему национальной экономики. Она сказывается на деятельности всех экономических субъектов, проникает во все сферы экономической жизни общества.

В этой главе объясняются сущность и причины макроэкономической нестабильности, подробно анализируется проблема цикличности применительно к объемам национального производства, рассматриваются основы антициклического регулирования, осуществляемого государством. Здесь мы также специально останавливаемся на особенностях кризиса, поразившего экономику Украины в 90-х годах.

17.1

СУЩНОСТЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Желаемое и действительное

Объемы национального производства, уровни инфляции и безработицы являются основными макроэкономическими показателями. По их значению, изменениям определяется "состояние здоровья" национальной экономики. Это главные экономические индикаторы.

Динамика объемов национального производства чаще всего выражается через изменения показателя ВВП. Динамика может быть как положительной — свидетельство экономического роста, так и отрицательной — указание на спад производства. Желательным или идеальным состоянием изменения объемов национального

производства (табл. 17.1), видимо, для любой страны, было бы достижение устойчивых, высоких темпов экономического роста. **Темпы экономического роста — это выраженное в процентах отношение объема реального ВВП на конец определенного периода времени к его значению на начало этого же периода времени.** В качестве периода времени, для которого изменяются темпы роста ВВП, обычно берется месяц, квартал, полугодие, год. Анализ фактических данных по Украине и другим странам указывает на неравномерность, нестабильность изменений ВВП.

Таблица 17.1. Идеальное и фактическое состояние основных макроэкономических показателей

Макроэкономические показатели	Идеальное состояние	Фактическое состояние
Объем национального производства (ВВП)	Устойчивый быстрый рост	Колебания
Инфляция	Отсутствие или незначительные темпы	"
Занятость	Незначительный уровень безработицы	"

Инфляция определяется как повышение общего (среднего) уровня цен. Обратный инфляции процесс называется дефляция. Дефляция — явление достаточно редкое. Проблема нестабильности по отношению к ценам — это проблема их роста. Изменение (рост) цен передает **индекс цен — выраженное в процентах отношение стоимости набора товаров и услуг на конец определенного периода времени к ее значению на начало этого же периода.** Период времени, для которого измеряется инфляция, может быть год, полугодие, квартал, месяц и даже неделя. Понятно, что желаемым состоянием для общества было бы отсутствие инфляции или незначительные ее темпы (скажем, в пределах 5.% за год). Однако фактическая картина динамики цен, и, в частности, в Украине, нередко предстает иной, иногда очень далекой от идеальной, на чем мы подробнее остановимся в главе 19.

Создание достаточного количества рабочих мест, полное и эффективное использование ресурсов труда составляет еще одну фундаментальную макроэкономическую проблему современного общества. Важнейшим показателем, характеризующим положение в области занятости, является уровень безработицы в стране. **Уровень безработицы — это выраженная в процентах доля безработных**

в составе экономически активного населения. Проблема занятости подробно рассматривается в главе 18. Здесь же мы хотели бы отметить, что уровень безработицы не имеет долговременной тенденции к сокращению, что было бы желательным, его значения постоянно колеблются, изменяются как в сторону сокращения, так и в сторону увеличения.

Экономические колебания и значение стабильности

Изменения основных макроэкономических показателей практически в любой современной экономике не отличаются долговременной стабильностью. Фактическое состояние этих показателей характеризуется неустойчивостью, изменчивостью в разные стороны. Даже люди с сильным характером не могут достигнуть стабильности своего настроения. Самая развитая экономика также не освобождается от проблемы нестабильности в полной мере. **Экономические колебания — это неустойчивость, разнонаправленная изменчивость основных макроэкономических показателей, характерная для определенных периодов времени.**

Объемы национального производства в Украине, например, в 1989 г., по официальным данным, были больше, чем в 1988 г., на 4 %, — наблюдался экономический рост, а в 1990 г., с которого начался продолжительный и жесточайший спад производства, — оказались меньшими по сравнению с 1989 г. на 1,8 %, т.е. наступил экономический спад. Если проанализировать данные по развитым странам мира за длительный период времени, то легко обнаружить, что периоды экономического роста чередуются с периодами экономического спада — обычно менее продолжительными.

Такую же неравномерность изменений, неустойчивость достигаемых уровней мы можем обнаружить и в отношении других макроэкономических показателей.

Изменения в объемах национального производства характеризуют еще как *изменения степени деловой активности*. Уровень деловой активности находит, таким образом, свое выражение в определенном количестве товаров и услуг, созданных экономикой страны. Поэтому выражение "уменьшение уровня деловой активности" будет означать или уменьшение темпов прироста производства, или даже сокращение производства. Легко понять, что "рост деловой активности" — это характеристика увеличения объемов производства, расширения рабочих мест и т. п.

Изменения объемов производства, уровня деловой активности имеют очень большое значение для решения обществом своих экономических проблем. Очевидно отрицательное влияние на уровень жизни людей

сокращения объемов производства. Но, в то же время, существенное значение имеет и даже, на первый взгляд, небольшая, разница в темпах, прироста производства. Так, например, если темп прироста составляет в среднем 2 %, то средний уровень жизни в стране удваивается через 35 лет, а при темпе 4 % — через 17,5 года. Поэтому поддержание **стабильности** в экономике, сглаживание экономических колебаний, достижение более высоких темпов роста производства составляет одну из важнейших задач макроэкономического регулирования экономики.

17.2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ЕГО СТАДИИ И ПРИЧИНЫ

Характеристика экономического цикла

Экономика проходит периодически повторяющиеся периоды роста объемов национального производства и их сокращения. Отличаться могут не только темпы изменений (например, годовых приростов ВВП), но и направленность изменений (рост или сокращение). Стабильность повторений, прохождений национальной экономикой определенных состояний дает основание судить о цикличности ее развития.

Экономический цикл — это совокупность регулярно повторяющихся определенных состояний национальной экономики — расширения и сокращения объемов производства. Его еще нередко называют **циклом деловой активности**, или **конъюнктурным циклом**.

На рис. 17.1 видно, что экономическое развитие идет волнообразно; происходит постоянное чередование подъемов и спадов в уровне деловой активности, расширений и сокращений объемов национального производства.

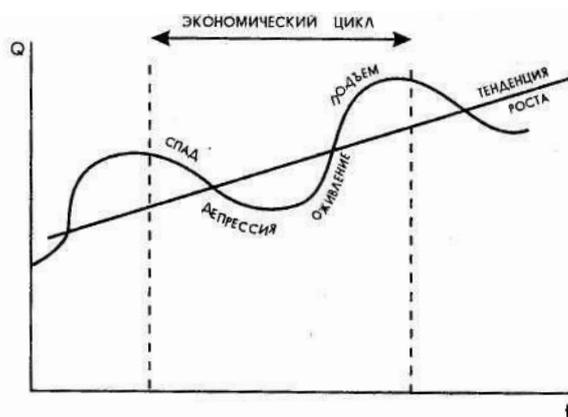


Рис. 17.1. Экономический цикл (Q — объем производства; t — время)

Существуют несколько отличающиеся подходы к определению **стадий (фаз)** экономического цикла. Различия связаны с количеством определяемых стадий и их названиями. С точки зрения количества, в литературе можно встретить выделение только двух стадий: *спада*, в течение которого происходит сокращение объемов производства, и *подъема*, для которого характерно расширение производства. Переломные точки называются *максимумом (вершина)* и *минимумом (впадина)*.

Однако все же чаще экономисты выделяют четыре стадии экономического цикла. На рис. 17.1 они названы так: спад, депрессия, оживление, подъем. Какие же черты характерны для экономики в зависимости от того, на какой стадии экономического цикла она находится?

Спад. Сокращаются объемы производства. Увеличивается безработица, что прямо связано с сокращением производства на предприятиях. Уменьшается загрузка производственных мощностей. Если спад приобретает продолжительный характер, цены обычно начинают проявлять тенденцию к снижению. Снижение цен связано с кризисом сбыта — товары не находят своей реализации в прежних объемах. Один из способов активизации сбыта — переход к снижению цен. Явление снижения общего уровня цен в условиях спада национального производства проявляет себя в развитой смешанной экономике, там, где существует мощный частный сектор, где работают известные нормы предпринимательской деятельности. Однако и здесь бывают исключения из этого общего правила.

Депрессия. Это нижняя часть экономического цикла, его "дно". Здесь экономика достигает критических точек в области объемов производства, занятости, заработной платы. В период депрессии объемы производства достигают наименьшего уровня, наблюдается высокая степень незагруженности производственных мощностей, наибольших масштабов достигает безработица, количество банкротств, сокращение спроса на рабочую силу приводит к уменьшению ставок заработной платы, продолжается снижение общего уровня цен.

Оживление. В этот период экономика начинает постепенно выздоравливать. Возрастают объемы производства, в конце стадии оживления они достигают предкризисного уровня. Повышается предпринимательская активность. Начинают возрастать доходы предприятий и домашних хозяйств, увеличивается спрос как на потребительские товары, так и на ресурсы. Расширение выпуска продукции обеспечивает создание новых рабочих мест, что приводит к сокращению безработицы. Кризис сбыта миновал, наблюдается некоторое повышение цен на товары.

Подъем. Период оживления завершается достижением предкризисного уровня объема национального производства. Превышение его

означает, вхождение экономики в новую стадию экономического цикла — подъем. Здесь экономика демонстрирует дальнейшее расширение производства, увеличение загрузки мощностей, сокращение размеров безработицы, приближение к полной занятости, увеличение доходов. Инвестиции и потребительские расходы непрерывно расширяются: Растет спрос на товары и услуги, но в силу того, что экономика работает на полную мощность, а совокупный спрос продолжает расти, набирает силу тенденция роста цен. Начинают формироваться предпосылки для вхождения экономики в новый цикл.

Продолжительность циклов

Стандартную, если так можно выразиться, продолжительность экономического цикла невозможно определить с высокой степенью точности. Экономические циклы не имеют таких в общем-то строгих временных характеристик, как, например, цикл "день-ночь". Практика развитых стран мира, соответствующие исследования экономистов дают возможность говорить о средней продолжительности цикла деловой активности, равной 7-11 годам.

Прогнозом состояния экономической конъюнктуры серьезно занимаются во многих странах мира, созданы специальные исследовательские организации, разрабатывающие эти проблемы. Такие исследования представляют большой практический интерес как для государства, осуществляющего макроэкономическое регулирование, так и для предприятий, домашних хозяйств. В частности, для домашних хозяйств тот или иной прогноз изменения экономической конъюнктуры связывается с ожиданиями определенных изменений на рынках труда, в движении цен на товары, услуги, ценные бумаги, в ставках банковского процента, валютных курсах и т. д.

Кроме циклических, существуют и другие виды экономических колебаний. К ним можно отнести, например, **сезонные колебания** экономической активности. Так, в регионах, специализирующихся на курортных, лечебно-оздоровительных услугах — таких, как, например, Крым, наивысшая активность деятельности соответствующих структур наблюдается в летние месяцы, и резко падает спрос на эти услуги в зимний период. Сезонным колебаниям также в определенной мере подвержены сельское хозяйство, электроэнергетика, строительство и некоторые другие отрасли.

Рассматривая экономические процессы в широком историческом пространстве, некоторые экономисты считают, что существуют очень продолжительные экономические циклы — "**длинные волны**" в экономике. Их еще часто называют "циклами Кондратьева". *Николай Кондратьев* (1892-1938) — русский экономист, которого принято

считать родоначальником теории больших циклов конъюнктуры. В своих работах, на основе анализа обширного статистического материала, он выделял циклы продолжительностью 48-55 лет. В частности, в период с конца XVIII века до 20-х годов XX века (140 лет) Н. Кондратьев определил три таких цикла. В настоящее время среди экономистов нет однозначного восприятия идеи существования длительных экономических циклов, вместе с тем, в ряде работ, в том числе учебного характера, признается существование долговременных тенденций в экономике.

Влияние циклов на различные отрасли экономики

Мы уже отмечали, что влияние цикла испытывают на себе все субъекты экономики, все ее сферы. Вместе с тем, воздействие цикла в разных отраслях экономики ощущается по-разному.

Общепринятым является мнение, что отрасли производства потребительских товаров длительного пользования и средств производства (сырье, машины и т. п.) более других восприимчивы к общим экономическим колебаниям. С чем это связано?

Во-первых, с тем, что когда в экономике нарастают трудности, имеет место общий спад, многие предприятия сокращают свои инвестиционные расходы — меньше строят, меньше занимаются обновлением оборудования и т. п. Они испытывают проблемы сбыта своих товаров, у них нет необходимости в данный период расширять свои производства. Поэтому их инвестиционная активность угасает, что отражается на производителях средств производства. Что касается потребительских товаров длительного пользования, то в условиях нарастания экономических трудностей, которые ощущаются в большинстве семей, люди откладывают покупки дорогостоящих товаров до лучших времен. А вот отложить приобретение продовольствия, одежды, обуви, коммунальных и транспортных услуг фактически невозможно, расходы на приобретение этих товаров и услуг можно только несколько сократить.

Во-вторых, уровень конкуренции в отраслях, где создаются средства производства, обычно ниже — рынки сбыта этих товаров разделены среди меньшего количества фирм, здесь степень концентрации производства выше, у производителей имеется определенная власть над потребителями. Поэтому в условиях сокращения спроса в этих отраслях не спешат искать способы снижения цен, чтобы стимулировать сбыт, более распространенным приемом, к которому они прибегают, является сокращение выпуска продукции, уменьшение предложения. В других же отраслях, где уровень конкуренции выше, где число субъектов предложения товаров больше, выживание в условиях ухудшения экономической конъюнктуры требует активной работы с ценами, цены здесь снижаются значительно.

Таким образом, обнаруживаются определенные различия в колебаниях объемов производства, цен, занятости в различных отраслях экономики, вызванных общими циклическими колебаниями.

Причины экономических циклов

Существует множество теорий, объясняющих происхождение экономических циклов.

К вопросу о циклических колебаниях в экономике экономическая наука шла от изучения кризисов. Д. Рикардо, Дж. Милль, Ж. Сисмонди, К. Маркс, К. Робертус, М. Туган-Барановский и другие экономисты анализировали в той или иной степени проблему периодически возникающих кризисов в экономике. Впоследствии в трудах В. Зомбарта, У. Митчелла, Э. Лакомба, Н. Кондратьева, Й. Шумпетера и других экономистов кризисы рассматриваются как составная часть более широкой проблемы — экономических циклов.

В настоящее время принято разграничивать причины колебаний на внешние и внутренние. Внешние — это факторы, находящиеся вне пределов экономической системы, внутренние — имеют место внутри самой экономической системы.

В качестве **внешних причин** экономических циклов называются:

а) изменения численности населения: рост населения приводит к увеличению занятости и производства, вызывает экономический подъем; сокращение населения приносит противоположный эффект. Учитывая относительную стабильность количества населения в развитых странах мира, трудно признать существенную значимость этого фактора в современных условиях;

б) политические, военные и другие чрезвычайные события. Так, возможно, самым крупным событием мировой истории во второй половине XX века стало прекращение существования СССР. Возник целый ряд новых самостоятельных государств и среди них Украина. Отразилось ли это событие на состоянии экономик новых государств? Безусловно. Их экономики получили сильнейший внешний толчок, связанный с неизбежными осложнениями в хозяйственных взаимоотношениях на территории бывшего СССР, что явилось одной из основных причин спада производства в этих странах.

Осуществление крупномасштабных военных действий в каких-то регионах может подтолкнуть экономики некоторых стран к наращиванию выпуска определенной продукции, а их прекращение — к спаду деловой активности. К таким же событиям может привести обострение политических отношений между какими-либо странами;

в) появление изобретений революционного характера. К такого рода изобретениям можно отнести появление автомобиля, железнодорожного

транспорта, самолетов, синтетических материалов, компьютеров. Они резко влияют на производительность труда, открывают новые возможности в удовлетворении потребностей, вызывают массовый всплеск в инвестиционной деятельности и потребительских расходах.

К основным **внутренним причинам** цикличности относят:

а) нестабильность инвестиционных расходов. Изменения в объемах инвестиций влияют на спрос на оборудование, материалы, строительные услуги и т. п. Увеличение ведет к росту их производства, созданию новых рабочих мест, к увеличению доходов, которые обычно дают и прирост потребительских расходов. Уменьшение вызывает противоположный эффект;

б) нестабильность потребительских расходов. Домашние хозяйства формируют спрос на очень большое количество товаров и услуг, создаваемых в экономике. Изменение в ту или иную сторону общих потребительских расходов дает толчок либо к расширению производства в определенных отраслях, либо — к сокращению. Импульс, принятый в этих отраслях, будет ретранслирован во все другие;

в) деятельность государства в области экономического регулирования. Экономическая политика государства оказывает существенное влияние на общее состояние национальной экономики. Те или иные действия в области макроэкономического регулирования, связанные, например, с изменениями в налоговой политике, валютном регулировании, кредитно-денежной политике, могут способствовать не только росту производства, но, к сожалению, и его сокращению.

17.3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 90-х ГОДОВ

Основные параметры

С конца 80-х — начала 90-х годов украинская экономика вошла в затяжной и весьма глубокий кризис. Спад производства, накопление инфляционного потенциала начались еще тогда, когда Украина была в составе СССР. По сути дела все 80-е годы экономика СССР находилась в состоянии стагнации. Свое продолжение и развитие кризисные явления получили в экономике Украины уже как самостоятельного государства. Аналогичные проблемы переживали, в той или иной степени, и экономики большинства других стран бывшего СССР.

По официальным данным, начало кризиса приходится на 1990 г. Масштабы спада производства характеризуются следующими данными: сокращение национального производства в 1990 г. составило 3,6 %, в 1991 г. — 13, в 1992 г. — 18, в 1993 г. — 15, в 1994 г. — 25, в 1995 г. — 12, в 1996 г. — 10, в 1997 г. — 3,2, в 1998 г. — 1,7 %.

Уровень инфляции в отдельные годы исчислялся тысячами процентов, происходило резкое сокращение реальных доходов у большинства людей. Многие предприятия работали на 20—30 % своих возможностей, возникли крупные задолженности по заработной плате, бартерные операции стали доминирующими в экономике.

Особенности

Кризис посткомандной экономики имеет много общего с теми явлениями, которые проявляются в любой экономике, находящейся на стадии спада. Вместе с тем, в нем можно обнаружить и немало **специфических черт**.

Во-первых, следует отметить особенности, связанные с его причинами. Их определение, ранжирование вызывает еще некоторые дискуссии. Однако в качестве основополагающих моментов можно отметить два обстоятельства.

1. Реформирование централизованно-плановой экономики, стремление перейти к современной смешанной экономической системе. Разница между этими системами, как нам известно, весьма существенна. Поэтому уже сам процесс перехода не мог быть безболезненным, не сказаться отрицательно на основных макроэкономических показателях. Вместе с тем, само качество проведения реформ, уровень экономической политики государства в переходный период оказались низкими, что умножило негативные результаты трансформации экономической системы.

2. На территории бывшего СССР сложилась определенная система разделения труда. Украина, например, имела сельскохозяйственную, горнодобывающую, металлургическую специализацию. Степень экономической взаимозависимости экономик была довольно высокой. После прекращения существования СССР не удалось быстро и эффективно построить на новой политической и юридической основах хозяйственные взаимоотношения. Нерешенность должным образом на межгосударственном уровне многих экономических проблем — денежных, платежных, таможенных, валютных и других — отрицательно сказалась на результатах функционирования экономик этих стран, и в том числе Украины, которая, к тому же, оказалась в большой зависимости от поставок энергоносителей — нефти и газа.

Во-вторых, спад производства сопровождался не снижением цен, а, наоборот, их повышением. Сочетание этих двух экономических явлений имеет название **стагфляции**. Связано это было с рядом обстоятельств: а) государство, "латая" бюджет, активно использовало денежную эмиссию; б) переход на мировые цены во взаимоотношениях с республиками

бывшего СССР привел к невыгодным для Украины ценовым пропорциям, стремительно возросли цены на импортируемые нефть и природный газ; в) проведение плохо подготовленной акции по "либерализации цен", в результате которой государство отказалось от прямого регулирования цен на большинство товаров, что, однако, в силу первых двух обстоятельств, а также высокой степени монополизации экономики и абсолютного преобладания государственной собственности, с соответствующей экономической психологией управленцев государственных предприятий, привело к взрывному росту цен.

В-третьих, отсутствие массовых банкротств предприятий и развитие в основном скрытых форм безработицы. Отсутствие банкротств во многом было связано с тем, что на начало 90-х годов около 90% предприятий были государственными, и государство очень долго не могло определиться в отношении принципов финансовой поддержки своих предприятий, условий их воспроизводства. О развитии скрытой безработицы, ее формах вы сможете узнать из следующей главы.

Кризис 90-х годов нанес огромный урон экономике Украины, экономическому благосостоянию десятков миллионов людей. Он захватил очень большой промежуток времени и потребовал колоссальных усилий по стабилизации экономики.

17.4

ПОЛИТИКА СТАБИЛИЗАЦИИ

Сглаживание экономических колебаний государством

Измятая одежда обычно не вызывает у нас положительных эмоций, и мы беремся за утюг, чтобы придать своим вещам более привлекательный вид. Волнообразное развитие — это "складки" на экономической жизни общества. С ними нужно бороться, осуществлять мероприятия по сглаживанию экономической цикличности. Это осуществляет государство, выполняя роль своеобразного утюга. Разгладить эти "складки" полностью невозможно, цикличность развития пока неустранима, а вот попытаться уменьшить высоту волн, амплитуду колебаний — это реально, и к этому стремится современное государство, проводя политику стабилизации.

Политика стабилизации — это мероприятия государства, направленные на сглаживание колебаний в экономике. Эту деятельность государства еще называют антициклическим регулированием, или противодействием колебаниям конъюнктуры.

Сдерживание и экспансия

Существуют два типа политики стабилизации: сдерживание и экспансия. Государство, в зависимости от того, на какой стадии цикла находится национальная экономика, применяет или политику сдерживания, или политику экспансии (рис. 17 2)

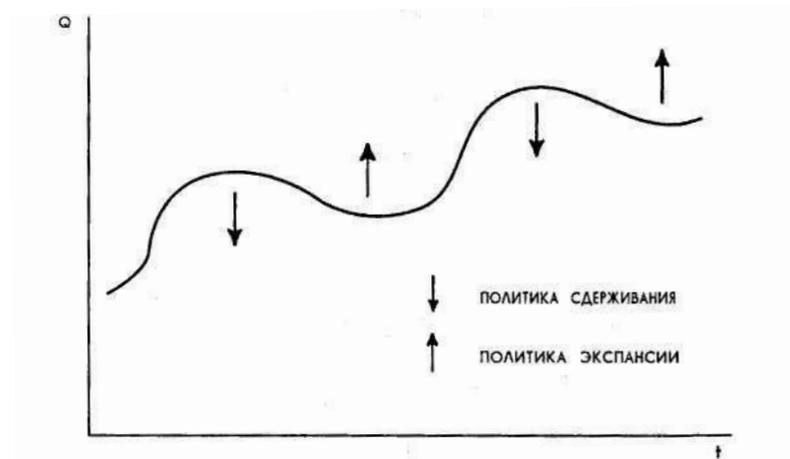


Рис. 17.2. Типы политики макроэкономической стабилизации

И тот, и другой тип политики связаны в конечном счете с регулированием совокупного спроса, с воздействием на величину расходов которые осуществляют участники экономической жизни. Основными *инструментами* макроэкономической стабилизации являются:

1. **Фискальное (налогово-бюджетное) регулирование**, предполагающее через взимание налогов с предприятий и домашних хозяйств а также выполнение определенных бюджетных расходов осуществлять воздействие на макроэкономическое положение, на уровень деловой активности в стране. Этот инструментарий еще нередко называют финансовой политикой.

2. **Монетарное (кредитно-денежное) регулирование**, подразумевающее воздействие на состояние национальной экономики, уровень деловой активности с помощью государственного контроля над денежным обращением в стране.

Государство, несомненно, для стабилизации экономики прибегает и к другим рычагам воздействия. Среди них можно назвать инструменты внешнеторгового, валютного, прямого ценового регулирования, контроль за заработной платой, проведение приватизации и др.

Выбор приоритетов в использовании тех или иных инструментов стабилизации экономики зависит от многих обстоятельств: особенностей национальной экономической системы, остроты макроэкономических проблем, мировоззрения людей, осуществляющих государственное управление, степени интегрированности национальной экономики в мировую экономическую систему и т. п. Поэтому нельзя механически переносить приемы стабилизации, используемые, например, в США, на экономику Украины. То, что является эффективным в одной системе, в одних условиях, может оказаться малоэффективным в других условиях. Здесь требуется здравый смысл, высокое управленческое искусство применения общеизвестных методов макроэкономического регулирования в конкретных национальных условиях.

Рассмотрим теперь каждый из вышеназванных типов политики стабилизации.

Политика сдерживания — это деятельность государства, направленная на ограничение совокупного спроса. Она применяется тогда, когда экономика находится на стадии подъема. В это время в экономике накапливается инфляционный потенциал, разогревается конъюнктура — происходит наращивание спроса, производители стремятся расширять производство. Но это расширение в каждый данный момент времени имеет свои пределы, наступает момент, когда на экспансию покупательных расходов производство начинает реагировать не столько увеличением выпуска, сколько повышением цен. И здесь нужны меры сдерживания, направленные на разрядку инфляционного потенциала, охлаждение экономической конъюнктуры. Очевидно, что в этом случае в ход идут меры, связанные с повышением налогов, сокращением бюджетных расходов государства, удорожанием кредитов и т. п. Политика сдерживания может быть антиинфляционным средством, но в то же время вызывать обострение проблемы занятости.

Политика экспансии — это деятельность государства, направленная на расширение совокупного спроса. К таким мерам государство прибегает тогда, когда экономика переживает состояние спада. Стимулируя расходы, государство пытается "оживить" производство, повысить уровень деловой активности, разогреть конъюнктуру. Увеличения расходов, активизации производства государство пытается добиться путем снижения налогов на предприятия и домашние хозяйства, роста расходов государственного бюджета, снижения ставок банковского процента по ссудам и т. п. Политика экспансии создает предпосылки для экономического роста и сокращения безработицы, но, вместе с тем, несет угрозу роста цен.

В заключение отметим, что в этом параграфе мы только обозначили подходы и инструменты макроэкономической стабилизации. Само по

себе проведение стабилизационной политики является очень сложным практическим делом. К тому же среди экономистов существуют различия во взглядах относительно того, что и как должно делать государство в плане поддержания стабильного развития национальной экономики. К детальному анализу работы фискальных, монетарных и других инструментов регулирования, объяснению противоречий, которые в нем возникают, мы обратимся в последующих главах.

Краткие выводы

- 1.** Нестабильностью характеризуются основные макроэкономические показатели — объем национального производства, уровень цен, уровень занятости. Экономические колебания — это неустойчивость, разнонаправленная изменчивость основных макроэкономических показателей, характерная для определенных периодов времени.
- 2.** Экономический цикл — это совокупность регулярно повторяющихся определенных состояний национальной экономики — расширения и сокращения объемов производства. Его стадиями являются: спад, депрессия, оживление, подъем. Средняя продолжительность экономического цикла составляет 7-11 лет. Экономический цикл оказывает разное влияние на различные отрасли национальной экономики: более всего подвержено его воздействию производство средств производства и потребительских товаров длительного пользования.
- 3.** Различают внешние и внутренние причины циклического развития экономики. К внешним относят: а) изменения численности населения; б) политические, военные и другие чрезвычайные обстоятельства; в) появление изобретений революционного характера, а к внутренним: а) нестабильность инвестиционных расходов; б) нестабильность потребительских расходов; в) деятельность государства в области экономического регулирования.
- 4.** В 90-х годах украинская экономика испытывала длительный и глубокий кризис. Ему были присущи как общие свойства, так и специфические черты. Последние связаны с происхождением, наличием стагфляции, высочайшими темпами инфляции, отсутствием массовых банкротств, развитием преимущественно скрытых форм безработицы.
- 5.** Государство стремится сгладить экономические колебания, уменьшить жесткость циклического развития. Политика

стабилизации — это мероприятия государства, направленные на сглаживание колебаний в экономике. Существует два типа такой политики — сдерживание и экспансия. Политика сдерживания — это деятельность государства, направленная на ограничение совокупного спроса. Политика экспансии — это деятельность государства, направленная на его расширение. Сдерживание призвано защитить экономику от высоких темпов инфляции, перегрева экономической конъюнктуры, экспансия — стимулировать рост производства, уменьшение безработицы. Основными инструментами макроэкономической стабилизации являются фискальное и монетарное регулирование.

Основные термины и понятия

- Темпы экономического роста
- Темпы инфляции
- Уровень безработицы
- Экономические колебания
- Экономический цикл
- Спад
- Депрессия
- Оживление
- Подъем
- Сезонные колебания
- "Длинные волны" в экономике
- Внешние и внутренние причины экономических циклов
- Особенности экономического кризиса 90-х годов в Украине
- Политика стабилизации
- Политика сдерживания
- Политика экспансии
- Фискальное регулирование
- Монетарное регулирование

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

Состояние занятости является одним из основных индикаторов национальной экономики. В нем отражается то, как в обществе используются ресурсы труда, а следовательно, и возможности экономического роста. Мировой опыт свидетельствует о невозможности достижения полного использования имеющихся ресурсов труда, о существовании проблемы безработицы, охватывающей миллионы людей. И она стоит в ряду наиболее важных и острых экономических и социальных проблем жизни общества.

Экономическая теория изучает вопросы безработицы, определяет ее суть, типы, причины, следствия, роль государства в регулировании процессов, происходящих на рынке труда. Рассмотрению этих вопросов и посвящена настоящая глава.

18.1

РЫНОК ТРУДА КАК РЕГУЛЯТОР ЗАНЯТОСТИ

Чтобы удовлетворять свои экономические потребности, люди должны работать, получать доходы. Для более чем 90 % экономически активного населения Украины, что примерно соответствует аналогичным показателям в других странах, получение доходов связано с продажей трудовых способностей, т. е. эти люди выступают в роли наемных работников, получают работу на государственных или частных предприятиях. **Рынок труда — это основной способ, посредством которого осуществляется взаимодействие продавцов и покупателей рабочей силы.** Как и любой другой рынок, он предполагает свободный характер взаимодействия контрагентов, конкуренцию и определенную роль цены в достижении координации их решений.

Механизмы рынка труда составляют: спрос на труд, предложение труда, заработная плата — цена труда. Работники предлагают за плату свои трудовые способности, а работодатели предъявляют спрос на них и оплачивают их применение.

Предложение труда

Предложение рабочей силы — это количества труда, которые предлагаются к реализации при определенных ставках заработной платы.

Как и для всякого товара, величина предложения увеличивается по мере роста цены — заработной платы и уменьшается — при ее снижении. Например, развитие предпринимательских структур в Украине в первой половине 90-х годов увеличило потребность в бухгалтерях, маркетологах, специалистах в области финансов, инвестиционной и банковской деятельности, их заработная плата заметно опережала уровень оплаты труда работников других специальностей. Это вызвало увеличение конкурса на соответствующие специальности высших учебных заведений, техникумов, колледжей, расширение приема и, в конечном счете, привело к увеличению предложения этих специалистов.

Предложение рабочей силы носит свободный характер: люди сами добровольно выбирают между занятостью и незанятостью, определяют профессию, вид деятельности, принимают решения о смене работы. Вместе с тем эта свобода носит ограниченный характер, это выбор в пределах определенного "коридора свободы". **Факторами, ограничивающими свободу выбора** или, иными словами, устанавливающими этот "коридор свободы", являются:

а) имеющийся уровень образования, профессиональная специализация. Металлургу, скажем, трудно предлагать себя учителем математики, а юристу — специалистом по ремонту компьютеров;

б) физиологические возможности человека. Возраст, пол, состояние здоровья, другие индивидуальные данные накладывают свой отпечаток на конкурентоспособность человека на определенных специализированных рынках труда, объективно сказываются на его возможностях выполнять ту или иную работу. Нередко сам работодатель изначально фиксирует свои требования по найму. Например, можно встретить объявление такого содержания: "Рекламное агентство примет на работу молодого человека до 30 лет, коммуникабельного, аккуратного;

в) социальные условия. Место жительства, семейные обстоятельства также ограничивают возможности предложения труда на определенных рынках. Например, для женщины, имеющей малолетних детей, будет весьма проблематично предлагать свой труд там, где работа связана с командировками или ведется в несколько смен;

г) отсутствие опыта. Можно привести пример, еще одного публичного приглашения на работу: "Требуется бухгалтер со стажем работы не менее 5 лет". Здесь со стороны нанимателя устанавливается сразу же определенная планка требований к опытности работника.

В целом **основными факторами, которые определяют поведение работников на рынке труда**, можно назвать следующие: величина заработной платы, условия труда (физическая тяжесть, интенсивность, сменность, экология), удаленность работы от места жительства, престижность труда, приверженность профессии, степень самостоятельности и ответственности и пр.

Спрос на труд

Другой стороной на рынке труда выступает работодатель — тот, кто формирует спрос на труд. **Спрос на рабочую силу — это количества труда, которые будут затребованы при определенных ставках заработной платы.** *Закон спроса*, как известно, формулируется так: *количество покупаемого товара возрастает при уменьшении цены за его единицу и снижается — при ее увеличении.*

Поведение работодателя на рынке труда имеет как объективную основу, так и субъективные восприятия.

Объективные характеристики в деятельности работодателя определяются положением предприятия, условиями его деятельности. Целью деятельности предприятия, за редким исключением, является получение прибыли, достижение большей разницы между выручкой от реализации продукции и величиной понесенных издержек. Ресурсная политика предприятия анализируется сквозь призму нормы прибыли, т. е. отношения прибыли к издержкам. Выбор и вовлечение ресурсов в производство, в том числе рабочей силы, регулируется критерием прибыльности. Предприятие стремится произвести отбор лучших, по его представлениям, ресурсов из имеющихся на различных рынках, способных принести наивысший экономический эффект в текущих и перспективных условиях.

Положение предприятия зависит от того, как идет сбыт его продукции. Предприятие не может быть застраховано от колебаний объема реализуемой продукции. Эти колебания зависят как от внутренних обстоятельств (уровень организации производства, качество продукции, дизайн, организация послепродажного обслуживания и т. п.), так и от внешних причин (конкуренция, стадия экономического цикла, сезонность и т.п.). Эта неустойчивость, нестабильность делает невозможным сохранение какого-то постоянного уровня издержек по заработной плате, а следовательно, и уровня занятости на предприятии. В объемах и издержках производства предприятия отражается складывающаяся для него экономическая целесообразность с учетом конкретной экономической конъюнктуры.

Помимо объективных параметров, в которых протекает деятельность

предприятий (работодателей) на рынке труда, в последней присутствуют и *субъективные элементы*. Таковыми, в частности, могут быть: надежность, преданность, лояльность работников; предубеждения, вызывающие определенную дискриминацию (по полу, возрасту, политическим взглядам, национальности и т. п.); отношение к учреждению, в котором получено специальное образование; родственные связи; личные симпатии или антипатии и т. д.

Цена труда

Координирующую роль в отношениях спроса и предложения труда играет его цена — **заработная плата**, которая является сердцевинной механизма рынка труда. Вспомним, что заработная плата — это цена интеллектуальных и физических способностей человека создавать экономические блага.

Нам также известно, что ставка заработной платы зависит главным образом от трех **факторов**: 1) соотношения спроса и предложения труда; 2) государственного регулирования; 3) деятельности профсоюзов.

Регулирующая роль заработной платы проявляется таким же образом, как и рыночной цены на любой товар. Если, например, уменьшается число желающих служить в милиции, а государство намерено активизировать борьбу с преступностью и рассчитывает привлечь дополнительное количество людей на работу в милицию, основным фактором, открывающим возможность расширить ряды милиции, является увеличение окладов сотрудников, доплат за звания, стаж работы и т. п. Других решающих рычагов нет. Альтернативой может быть только принуждение. Другой пример: если происходит объективное сокращение спроса на металл (его потребители снижают металлоемкость изделий, расширяется применение новых конструкционных материалов — пластмасс и других), в экономике должен произойти структурный сдвиг: часть людей из металлургии должна переместиться в другие отрасли, имеющие благоприятную экономическую конъюнктуру. Снижение средних ставок заработной платы в металлургии повлияет на предложение труда в этой отрасли и направит ресурсы труда туда, где их применение окажется эффективным.

Конкуренция на рынке труда

Субъекты рынка труда соперничают, конкурируют за лучшую реализацию своих интересов. Конкуренция среди работников ведется за рабочие места, среди работодателей — за работников, за ресурсы труда.

Наличие конкуренции означает для тех, кто работает по найму или ищет работу, необходимость постоянно заботиться о качестве своих трудовых услуг, стремиться повышать квалификацию, непрерывно поддерживать интерес к своим трудовым возможностям у работодателей. Иного, за редким исключением, не дано. Тот, кто хочет иметь достаток, какие-то гарантии от безработицы, должен постоянно заниматься самосовершенствованием, ежедневно доказывать конкурентоспособность своего труда.

Изменения, которые произошли в экономике Украины с начала 90-х годов, значительно повлияли на отношения работник — работодатель. Если в условиях централизованно-плановой экономики в роли работодателя-монополиста выступало государство, которое довольно часто проявляло себя "мягко", "терпимо" по отношению к нерадивым работникам, то рыночные условия меняют и структуру работодателей, и их требования к работникам. Людям здесь все меньше следует уповать на государство, на его опеку, а больше на себя, на собственные усилия, знания, готовность и умение эффективно работать. Государство берет под свою защиту только тех, кто по объективным причинам не может на равных конкурировать с другими на рынке труда (инвалиды, люди пожилого возраста, женщины, имеющие малолетних детей, окончившие средние школы и некоторые другие). Необходимо поскорей забыть известную поговорку: "работа — не волк, в лес не убежит", как не отвечающую реалиям экономического бытия и экономической психологии работника, действующего в условиях рыночной среды.

Конкуренция среди работников повышает в целом качественный уровень ресурсов труда, которые имеются в обществе. Она открывает перед работодателями возможность выбора. С другой стороны, конкуренция среди работодателей дает выбор работникам — они могут реализовать свои трудовые услуги на более подходящих условиях, выбрать то место работы, которое по соображениям доходности и другим мотивам принесет им наибольшую выгоду и удовлетворение.

18.2

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТРУДА

Количественные параметры

Основными параметрами, характеризующими состояние занятости, положение на рынке труда можно назвать: экономически активное население (рабочая сила), экономически неактивное население (не входящее в состав рабочей силы), занятые, безработные, уровень безработицы.

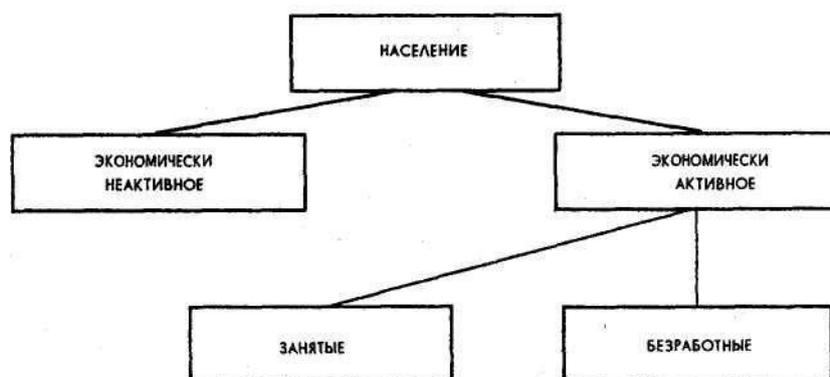


Рис. 18.1. Основные показатели рынка труда

Население Украины составляет примерно 50 млн. чел. Из них (рис. 18.1) около 22 млн. чел. формируют экономически активное население, остальные — не входят в состав рабочей силы.

К **экономически не активному населению** относятся:

- а) лица в возрасте до 16 лет;
- б) находящиеся в психиатрических больницах и исправительных учреждениях;
- в) пенсионеры, учащиеся, домохозяйки и другие лица, выбывшие из состава рабочей силы — не работающие и не ищущие работу.

Экономически активное население включает тех, кто занят, а также безработных.

Занятое население — это люди, имеющие работу, приносящую им доход в денежной или иной форме.

Безработные — это люди, не имеющие работу, но способные работать, готовые работать и ищущие работу. Конечно, это определение имеет некоторые недостатки. В частности, на практике очень трудно разграничить незанятых людей на тех, кто "ищет работу" (они должны включаться в состав безработных), и тех, кто "не ищет работу" (они уже не входят в состав экономически активного населения). Но, вместе с тем, оно дает достаточно ясные критерии выделения безработного населения. Службы занятости, организованные в Украине с 1991 г., на основании определения статуса безработного принимают решения о назначении пособий по безработице. Такие пособия могут получать только те, кто имеет официальный статус безработного.

Уровень безработицы

Абсолютное количество безработного населения не в состоянии в полной мере отразить остроту проблемы безработицы в стране. Количество безработных — важный показатель, но он существует в отрыве от количества экономически активного населения. Поэтому основным показателем использования ресурсов труда является уровень безработицы в стране. **Уровень безработицы — это выраженное в процентах отношение количества безработных к экономически активному населению.**

В СССР в течение примерно шести десятилетий (начало 30-х — конец 80-х годов) официально не отмечалось существование безработицы в стране, не велся достаточно полный статистический учет процессов, происходящих в области занятости. И только в конце 80-х — начале 90-х годов внимание к этой проблеме и со стороны государства и со стороны экономической науки значительно возросло. В Украине, в частности, в 1991 г. был принят специальный Закон "О занятости населения". В начале 1999 г. в стране было официально зарегистрировано 1,1 млн. безработных, а уровень безработицы составил 4 % от трудоспособного населения в трудоспособном возрасте. Вместе с тем, использование только числа официально получивших статус безработных не дает достаточно точного представления о положении на рынке труда. Существуют определенные обстоятельства, которые пока еще не находят соответствующего отражения в проводимых подсчетах.

Во-первых, многое зависит от самой методики определения безработных. Если для расчета уровня безработицы принимается только количество официально зарегистрированных безработных, то происходит занижение уровня безработицы, по сравнению с фактическим, — далеко не все, кто без работы и кто ищет ее, обращаются в соответствующие службы; это одно, и другое — сама процедура получения статуса безработного не выглядит достаточно простой, и поэтому даже не всем из обратившихся в службы занятости удается ее осилить. Чтобы избежать этого недостатка, в ряде стран, например США, количество безработных определяют на основе выборочных опросов населения (в США ими охвачено на постоянной основе 60 тыс. семей). Этот способ дает возможность получить более полную информацию, хотя и он обладает определенными недостатками.

Во-вторых, проблему составляет учет частичной безработицы или частичной занятости. Так, в Украине в 90-х годах в условиях жесточайшего спада производства обострение проблемы занятости проявило себя в основном в скрытых формах. На многих предприятиях, в связи с сокращением объемов производства, людей не столько официально

увольняли, сколько отправляли в неоплачиваемые долгосрочные отпуска, сокращали до 3—4, а иногда и до 2 дней рабочую неделю, выплачивали минимальную заработную плату без фактического предоставления работы и т. д. С одной стороны, руководители предприятий надеялись на благоприятные изменения ситуации в перспективе и пытались сохранить квалифицированные кадры. С другой стороны, у людей, попавших в подобные ситуации, лучшего выбора во многих случаях просто не было, так как экономику поразил общий спад и общее количество рабочих мест сокращалось.

Поэтому общим выводом, к которому приходят экономисты в Украине и других странах, можно считать на нынешний момент следующее: определение числа безработных, уровня безработицы представляет собой важную задачу, так как речь идет об одном из важнейших макроэкономических показателей, но методика, техника самого исчисления не достаточно совершенны.

18.3

ТИПЫ, ПРИЧИНЫ И ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ

Типы безработицы

Различают три типа безработицы.

Фрикционная безработица — это безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения.

В нашей жизни мы не редко сталкиваемся со случаями, когда люди добровольно увольняются с работы, питая при этом надежду устроиться на новую работу, которая, по их мнению, выгодно будет отличаться от предыдущей. Эта выгода может состоять в большем доходе, лучшей перспективе, т. е. в появлении благоприятных возможностей продвижения по служебной лестнице — "делать карьеру", удобстве расположения по отношению к месту жительства и т. д.

Существуют также и сезонные работы — сельскохозяйственные, торговые, курортные услуги, строительные, на которые часть работников принимается на сезон, т. е. на определенный период времени. В промежутках между периодами работ они оказываются временно уволенными.

Еще одной разновидностью фрикционной безработицы является то положение, когда некоторые люди ищут работу впервые (это касается в большей степени молодых людей, окончивших учебные заведения).

Существование фрикционной безработицы следует считать неизбежным, естественным явлением. Это самая легкая форма безработицы, так как не требует переобучения, затрат на него времени и денежных средств. Ее многие случаи, как, например, добровольная смена работы,

связанная со стремлением найти более выгодную работу, могут рассматриваться даже как в определенной степени желательные и полезные, поскольку в данном случае речь идет о поисках сфер или мест более эффективного применения ресурсов труда. Вместе с тем, очевидно, что не каждая смена рабочего места оказывается в конечном счете удачной для работника, а следовательно, и для всей экономики. Но это — неизбежные издержки. В футболе не каждый удар по воротам завершается голом, но если бы не было ударов — не было бы голов и, видимо, футбола вообще.

Структурная безработица — это безработица, связанная с изменениями спроса на товары и в технологии производства. Нам уже приходилось отмечать, что в рыночных условиях ни одно предприятие не может иметь гарантированного сбыта своей продукции, реализация товара связана со многими обстоятельствами. Нельзя не обратить внимание на то, что потребности домашних хозяйств, предприятий не остаются застывшими, раз и навсегда данными. Наоборот, они изменяются, а в определенные периоды — и довольно активно. Уменьшение спроса, например, на уголь со стороны энергетики может уменьшить спрос на шахтеров. В рамках угольной отрасли количество рабочих мест будет уменьшаться. Высвободившиеся работники должны искать новое применение своим трудовым способностям, обращаться в другие отрасли. Очевидно, что в большинстве конкретных случаев шахтеров ждет непростой поиск и адаптация в новых отраслях. И, в принципе, мало что меняет сам факт наличия высокого спроса на рабочую силу в некоторых других отраслях. Безработным горнякам вряд ли существенно поможет ввод в действие завода по производству минеральных удобрений или завода по производству аккумуляторов, также как и оставшимся без работы ривненским текстильщикам — ввод новых блоков на Ривненской атомной электростанции. Особо же остро эта проблема может стоять в тех регионах, где сложилась узкоспециализированная производственная ориентация, как, например, в том же Западном Донбассе в Украине.

Что касается технологических изменений, то их результатом является сокращение (может и полная ликвидация) или увеличение (возможно даже создание) спроса на определенных работников. Например, "компьютерная революция" породила массовый спрос на программистов, операторов вычислительных машин. С другой стороны, уже практически нет спроса на трубочистов.

Структурная безработица, складывающаяся в результате несоответствия, "несостыковки" структуры предложения и структуры спроса на рабочую силу, несомненно является также неизбежной, но при этом более долговременной и сложной, чем фрикционная. Здесь рынку не обойтись без серьезной помощи со стороны государства. Требуется

организация гибкой системы переобучения работников, проведение определенных мероприятий в рамках структурной политики государства (региональное размещение новых производств, создание условий для межрегиональной миграции рабочей силы и др.).

Циклическая безработица — это безработица, порожденная общим экономическим спадом. Циклическая безработица — одно из следствий сокращения ВВП. Уменьшается совокупный спрос, уменьшаются объемы национального производства, сокращаются рабочие места, как результат растет безработица. "Лечение" проблемы циклической безработицы может быть только путем оздоровления ситуации в экономике в целом. Необходимость преодоления спада, активизации предпринимательской активности — основание для ввода в действие рычагов экспансионистского варианта государственной политики стабилизации, который рассматривался в предыдущей главе.

"Полная занятость"

Когда моряки говорят о "полном штиле", а физики — о "теле, находящемся в состоянии полного покоя", мы понимаем, что речь идет об отсутствии ветра и движения у какого-то предмета. Но вот когда экономисты говорят о "полной занятости" — это совсем не означает отсутствие безработных, поскольку наличие фрикционной и структурной безработицы экономисты считают "нормальным" состоянием экономики. Поэтому если нет циклической безработицы, то серьезных проблем с занятостью нет: все идет так, как должно быть. Хотя этот беспристрастный макроэкономический подход к явлениям не должен затенять проблем, а нередко и страданий, каждого конкретного человека, оставшегося без работы. Но если на уровне всей экономики естественное состояние занятости — отсутствие циклической безработицы, без нее количество ищущих работу и число свободных рабочих мест примерно соответствуют друг другу, значит одной из целей макроэкономической политики должна быть борьба с циклической безработицей, полный результат которой — ее устранение, т. е. цель — не ликвидация безработицы вообще, а устранение ее "циклического приростка". Таким образом **"полная занятость"** — это **отсутствие циклической безработицы**. Для количественной характеристики этого же явления еще используется понятие **естественной нормы безработицы, отражающей уровень безработицы, соответствующий полной занятости в экономике**.

Сама величина естественной нормы безработицы вызывает у экономистов определенные разногласия. Считается, что для разных периодов времени она может отличаться, причем можно наблюдать некоторый ее рост во времени. Для настоящего периода величина нормы

естественной безработицы оценивается многими экономистами в 5—6,5%. Для того количества экономически активного населения, которым располагает Украина, это соответствовало бы 1,1 — 1,4 млн. безработных.

Причины безработицы

Причин безработицы мы уже в значительной мере касались при анализе ее типов. Здесь же дадим их обобщение, изложив в более строгой форме.

В экономической науке принято выделять три основные концепции объяснения безработицы: 1) классическая, 2) кейнсианская; 3) монетаристская.

Классическая теория занятости, с которой связывают имена *Д. Рикардо*, *Дж. Милля*, *А. Маршалла* и других экономистов в основном XIX века, строится на убеждении в том, что рынок обладает достаточными способностями для эффективной координации всех процессов, происходящих в области занятости, в обеспечении полного использования ресурсов труда, которые имеются в обществе. По мнению классиков, причина безработицы в слишком высокой заработной плате, что порождает избыток предложения труда. Это результат определенных требований самих наемных работников. Свободная игра рыночных сил — спроса, предложения, заработной платы — обеспечит необходимую координацию в сфере занятости. Если существует избыточное предложение труда, то снижение заработной платы (вспомните суть рыночной координации) должно уменьшить его, но, в то же время, поднять спрос на труд. Если же заработная плата в этой ситуации не снижается, этому препятствуют сами работники, их профсоюзы, то тем самым они "добровольно" соглашаются на существование какого-то количества безработных.

Кейнсианская теория занятости сформировалась в основном в 30-х годах XX века. Она связывается с именем английского экономиста *Дж. М. Кейнса*, наиболее выдающегося исследователя в области макроэкономики. В 1936 г. в своей работе "Общая теория занятости, процента и денег" он предложил принципиально новое объяснение безработицы.

Классики не видели в безработице сколь-нибудь серьезной проблемы. Однако реально происходящие события все меньше соответствовали классическим постулатам. Массовый взрыв безработицы произошел в начале 30-х годов в период так называемой "Великой депрессии". В это время уровень безработицы в США достиг 25 %. Стало ясно, что одними классическими рецептами с проблемой не справиться. Кейнс соглашался с тем, что понижение заработной платы может привести

к повышению занятости. Но одновременно указывал на то, что: 1) на практике в силу известных обстоятельств трудно снизить заработную плату; 2) даже если удастся снизить заработную плату, то при этом произойдет снижение спроса на потребительские товары, что отрицательно повлияет на производство и занятость. Кейнс также полагал, что в этих условиях не произойдет заметного повышения спроса на инвестиционные товары, так как инвестиционные решения во многом строятся исходя из будущих ожиданий, а они в данных условиях оказываются по представлениям многих субъектов хозяйствования неблагоприятными.

Кейнс отверг положение о способности рынка обеспечить полную занятость, пришел к заключению о неэффективности политики невмешательства государства ("*laissez faire*"). Причина безработицы — низкий спрос. Лекарство от безработицы — экспансионистская политика государства, опирающаяся главным образом на использование фискальных инструментов. Изменяя налоги и бюджетные расходы, государство может влиять на совокупный спрос и на уровень безработицы.

Монетаристская теория занятости созвучна идеям классической школы. Монетаризм — это направление экономической науки, бросившее в 60—70-х годах вызов кейнсианцам. Лидером этого течения считается американский экономист *Милтон Фридмен*. Монетаристы пытаются возродить веру в сильный регулирующий потенциал рынка, в его возможности обеспечить высокую степень макроэкономической стабильности. На взгляд монетаристов, государство своей активностью в экономической сфере сковало рыночные силы, неоправданно ограничило конструктивные способности рынка. В частности, рынок труда потерял свою гибкость, он деформирован из-за чрезмерного вмешательства государства и профсоюзов. Слишком жесткая заработная плата создает большие проблемы в области занятости. Поэтому лекарством от безработицы может быть освобождение рынка от неоправданного вмешательства (в области заработной платы, цен и т. д.) и проведение тонкой государственной политики по повышению его гибкости (создание гибкой системы образования, массовое распространение информации, стимулирование межрегиональных переливов рабочей силы и т. д.).

Следует отметить, что с довольно близкими к монетаризму призывами выступает и экономическая **школа рациональных ожиданий**, получившая широкую известность с середины 70-х годов (среди ее наиболее видных представителей можно назвать американских экономистов *Р. Лукаса* и *Т. Сарджента*). Они склонны видеть причины многих проблем, связанных с нестабильностью, в том числе в области занятости, в экономической политике государства.

Дискуссии между представителями различных направлений продолжаются. Больше внимание уделяется кейнсианству и монетаризму. Многие экономисты отмечают тот факт, что рецепты против безработицы и тех, и других являются в принципе вполне приемлемыми. В частности, разные типы безработицы требуют разных рецептов: ограничения заработной платы, увеличения совокупного спроса или повышение гибкости рынка труда.

Издержки безработицы

Безработица приносит большие проблемы как самому человеку; оставшемуся без работы и стремящемуся ее получить, так и обществу, экономике в целом. **Издержки безработицы** — это то, во что она обходится, что является платой за нее. Плата может быть экономической, психологической, социальной и т.д. К издержкам безработицы можно отнести:

1. Издержки безработицы индивидуальные. В чем состоят издержки безработицы для тех людей, которые оказались в роли безработных? *Во-первых*, снижается или даже становится нулевым уровень их денежных доходов. *Во-вторых*, проблемы с денежными поступлениями порождают проблемы с объемом и качеством потребления. Безработица отрицательно сказывается на уровне экономического благосостояния человека, семьи. *В-третьих*, безработица нередко приводит к потере квалификации. Поддержание какого-то уровня профессиональной квалификации в ряде случаев возможно только при условии систематической практики. *В-четвертых*, нередко новая работа, которую удастся получить, оказывается менее выгодной, чем предыдущая, одной из причин чего может быть и снижение уровня квалификации в период безработицы. *В-пятых*, безработица приносит значительные психологические проблемы. Меняется психологическое состояние человека — появляется подавленность, чувство неполноценности, жизненная неудовлетворенность, нервозность. Могут возникать стрессы, расстройства здоровья.

2. Издержки безработицы для общества. Это, *во-первых*, недопроизводство ВВП. Реальный объем национального производства оказывается меньшим потенциального, т. е. того, который могло бы иметь общество при полном использовании ресурсов труда, которыми располагает.

Американский экономист *Артур Оукен* вывел экономический закон, согласно которому *при превышении фактического уровня безработицы над естественной нормой безработицы на 1 % недопроизводство ВВП составляет 2,5 %*. Это означает, что при фактическом уровне безработицы в стране, например, 8,3 % и

естественной норме 6 % данная страна недополучила за год 5,75 % национального продукта ($8,3 - 6,0 = 2,3 \times 2,5 = 5,75$). Иными словами, при достижении полной занятости совокупный ВВП этих стран был бы едва ли не на 6 % больше. Если эти проценты перевести в стоимостные или физические объемы товаров и услуг, то получим впечатляющие цифры. Таким образом, в результате отставания реального объема ВВП от потенциального уровня сокращаются возможности повышения общего (среднего) уровня благосостояния.

Во-вторых, безработица вызывает определенное социальное напряжение в обществе. И чем выше ее уровень, тем значительней степень этого напряжения. Безработица чревата проявлениями массовых протестов в обществе, политическими конфликтами, она, в целом, несет угрозу стабильности общества. Безработица, безусловно, отрицательно сказывается и на семейных отношениях.

В-третьих, повышение уровня безработицы может усложнить криминогенную ситуацию в стране, способствовать росту преступности и, тем самым, снижению степени безопасности граждан. Экономические и психологические проблемы, которые возникают у безработных, могут подтолкнуть их к противоправным действиям. С другой стороны, повышение степени безопасности потребует от налогоплательщиков или увеличения налоговых взносов, или их перераспределения в пользу правоохранительных органов с ущербом, как правило, для других сфер бюджетного финансирования.

Таким образом, можно видеть, что безработица составляет серьезную личную и общественную проблему. За ее решение ответственность несут сами работники, предприниматели, государство. Рынок труда — основной регулятор занятости. Вместе с тем, решение проблемы достижения полной занятости требует активного участия государства. Различные аспекты этой деятельности мы рассмотрели в данной главе. В то же время здесь не анализировались социальные гарантии в области занятости: кого и как государство поддерживает в этих вопросах — об этом речь пойдет в главе 24.

Краткие выводы

1. Занятость регулируется рынком труда и государством. Рынок труда является основным способом, посредством которого осуществляется взаимодействие продавцов и покупателей рабочей силы. Его механизм формируют спрос на труд, предложение труда и заработная плата — цена труда.
2. Предложение рабочей силы — это количества труда, которые предлагаются к реализации при определенных ставках заработной

платы. Основными факторами поведения работника на рынке труда являются: величина заработной платы, условия труда, удаленность работы от места жительства, престижность труда, приверженность профессии, степень самостоятельности и ответственности.

3. Спрос на рабочую силу — это количества труда, которые будут затребованы при определенных ставках заработной платы. Поведение работодателя определяется объективными условиями деятельности предприятия (ориентация на прибыль, объемы сбыта, перспективы предприятия, ассортимент продукции), а также субъективными предпочтениями (лояльность работников, политические взгляды, национальность, пол, родственные связи и т. д.).

4. Заработная плата — цена интеллектуальных и физических способностей человека создавать экономические блага. Она зависит от соотношения спроса и предложения труда, государственного регулирования, деятельности профсоюзов.

5. Основными показателями рынка труда являются экономически активное население, занятые, безработные, уровень безработицы. Уровень безработицы — это выраженное в процентах отношение безработных к экономически активному населению.

6. Различают три типа безработицы: а) фрикционная безработица — связана с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения; б) структурная — связана с изменениями спроса на товары и в технологии производства; в) циклическая — связана с общим спадом в экономике.

7. Полная занятость — это отсутствие циклической безработицы. Естественная норма безработицы отражает уровень безработицы, соответствующей полной занятости.

8. В качестве основных причин безработицы определяются: а) высокая заработная плата (классическая теория); б) низкий уровень спроса (кейнсианство); в) недостаточная гибкость рынка труда (монетаризм).

9. Индивидуальными издержками безработицы являются: а) потеря дохода и снижение жизненного уровня; б) потеря квалификации и уровня дохода в будущем; в) неблагоприятные психологические изменения. К общественным издержкам

безработицы относят: а) недопроизводство ВВП; б) социальное напряжение в обществе; в) рост преступности. Согласно закону Оукена превышение фактического уровня безработицы над естественной нормой на 1 % ведет к недополучению ВВП в размере 2,5 %.

Основные термины и понятия

- Рынок труда
- Предложение труда
- Спрос на труд
- Заработная плата
- Экономически активное население
- Экономически не активное население
- Занятые
- Безработные
- Уровень безработицы
- Фрикционная безработица
- Структурная безработица
- Циклическая безработица
- "Полная занятость"
- Естественная норма безработицы
- Классическая теория занятости
- Кейнсианская теория занятости
- Монетаристская теория занятости
- Индивидуальные издержки безработицы
- Общественные издержки безработицы
- Закон Оукена

Глава

19

ИНФЛЯЦИЯ

В первой половине 90-х годов, особенно в 1992 и 1993 гг., Украина неоднократно испытывала инфляционные шоки — резкие повышения общего уровня цен. Это был чрезвычайно тяжелый период для семей, предприятий, экономики и общества в целом. Ценовая нестабильность экономически и психологически буквально изматывала большинство людей, уничтожала сбережения и разрушала их надежды, парализовывала деятельность многих предприятий, создавала огромную социальную напряженность в обществе.

Таким образом, нестабильность общего уровня цен в экономике составляет еще одну важнейшую макроэкономическую проблему. Многие даже склонны считать, что из всех макроэкономических неурядиц инфляция приносит наибольший вред. Кроме того, борьба с инфляцией всегда трудна и болезненна.

В этой главе мы остановимся на таких вопросах, как сущность инфляции, причины ее возникновения, а также проанализируем ее основные последствия. Вопросы борьбы с инфляцией рассматриваются здесь и в главах 22 и 23, где они анализируются в контексте фискальной и кредитно-денежной политики государства.

19.1

ПОНЯТИЕ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Сущность инфляции

За большинство товаров и услуг, которые мы приобретаем, нам приходится непосредственно платить. Денежная форма обмена предполагает передачу некоторого количества денег за какое-то количество определенных товаров. **Цена товара** — это количество денег, которое необходимо уплатить за его приобретение.

Нетрудно обнаружить, что цены на товары и услуги не являются неизменными. Они в разные периоды могут как повышаться, так и снижаться. В экономике обменивается огромное множество различных товаров, а значит, существует и такое же количество цен. Отслеживать и отражать, как изменяются буквально все цены на товары и услуги в национальной экономике для того, чтобы получить макроэкономическую

картину, практически невозможно. Макроэкономика выводит в качестве общеэкономического показателя средний уровень цен и фиксирует его изменения или колебания. Именно со средним (общим) уровнем цен связано понятие инфляции.

Инфляция — это повышение среднего (общего) уровня цен в экономике. Необходимо подчеркнуть, что повышение цен на отдельные товары и услуги не является еще свидетельством инфляции. Рост цен на одни товары может быть компенсирован их снижением на другие. Частные колебания цен могут быть вызваны различными причинами, связанными, главным образом, с изменением соотношения спроса и предложения на конкретные товары и услуги. Инфляция же — это всегда характеристика движения общего уровня цен, его повышения.

Измерение инфляции

Итак, инфляция отражает повышение среднего уровня цен в экономике. **Средний уровень цен** — это средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике.

Движение среднего уровня цен, или просто уровня цен в экономике, измеряется при помощи индекса цен. **Индекс цен выражает взятое в процентах отношение стоимости определенного набора товаров и услуг в данном периоде к его стоимости в базовом периоде.** Этот фиксированный набор товаров и услуг может называться рыночной корзиной.

Таким образом, чтобы рассчитать индекс цен, необходимо подобрать определенную рыночную корзину, подсчитать стоимость товаров и услуг, входящих в ее состав, на какую-нибудь дату. А далее каждую неделю, месяц, квартал и т. д. можно определять стоимость этой же корзины, делить ее на стоимость корзины в базовом периоде и получать индекс цен.

Если, например, определять уровень цен в 1999 г. по отношению к 1998 г., то формула для расчета будет иметь следующий вид:

$$\text{Индекс цен в 1999 г.} = \frac{\text{Стоимость рыночной корзины в 1999 г. (отчетный период)}}{\text{Стоимость рыночной корзины в 1998 г. (базовый период)}} \cdot 100$$

Предположим, получим ответ, равный 110 %, это будет означать, что за год цены в экономике страны возросли в 1,1 раза, или на 10 % (уровень инфляции). Период, за который измеряется инфляция, может быть разным. Его минимальная продолжительность чаще составляет месяц, иногда можно встретить сообщения об изменении уровня цен за неделю, а максимальная — может измеряться десятилетиями.

Наиболее распространенным в мировой практике индексом цен (индексом инфляции) является **индекс потребительских цен** (CPI — *Consumer Price Index*). Из названия видно, что роль товаров-представителей при его определении отводится определенным потребительским товаром, т. е. тем, которые приобретаются домашними хозяйствами. Количество наименований товаров-представителей, используемое для расчета этого индекса, обычно составляет несколько сотен. Среди них продовольствие, одежда, обувь, жилье, транспорт и др. В потребительскую корзину эти товары "попадают" не только со своими ценами за единицу, но и со своими весами. Веса товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, — это их удельные веса (доли) в расходах потребителей.

Поясним это на примере. Допустим, что у среднего потребителя 50 % его расходов идет на приобретение продовольствия, 30 — других потребительских товаров, 20 % — услуг. Если индекс цен на продовольствие составил 95 %, другие потребительские товары — 105 %, услуги — 115 %, то индекс стоимости потребительской корзины будет равен:

$$95 \times 0,5 + 105 \times 0,3 + 115 \times 0,2 = 102 \%$$

Вместе с тем, и в Украине, и в других странах используются также другие индексы цен. Например, статистические органы Украины периодически информируют о значениях **индекса цен промышленной продукции и индекса закупочных цен на продукцию сельского хозяйства**. В их основе лежат изменения цен, по которым производители реализуют данную продукцию.

Для исчисления **темпа прироста среднего уровня цен** за определенный период времени используется следующая формула:

$$\text{Темп прироста цен за отчетный} = \frac{\text{Индекс цен отчетного периода} - \text{Индекс цен предыдущего периода}}{\text{Индекс цен предыдущего периода}} \cdot 100$$

Например, индекс цен отчетного периода — это индекс цен 1999 г., равный 110 %, а индекс цен предыдущего периода — индекс цен 1998 г., равный 105 %. Тогда темп прироста цен в 1999 г. составит $(110 - 105) : 105 \times 100 = 4,8 \%$.

К измерениям инфляции применимо и "*правило величины 70*". Разделив число 70 на ежегодный темп прироста цен, можно определить количество лет, в течение которых может произойти удвоение уровня цен. Так, например, при ежегодном темпе прироста цен в 5 % уровень цен удвоится через 14 лет. Следует отметить, что точность этого правила снижается по мере использования более высоких показателей темпов инфляции.

Уровень инфляции

Измерение движения цен является непростой задачей. Причем проблем хватает даже в наиболее развитых странах мира, где соответствующие методики оттачиваются уже десятилетиями. Украинская статистика с начала 90-х годов переходит к общепринятой в мировой практике системе расчетов показателей, и в том числе в области учета динамики цен. Попробуем отобразить основные данные, характеризующие инфляцию в Украине в первой половине 90-х годов.

1990 г.: сводный индекс потребительских цен в СССР составил 106,8% (к 1989 г.). Индекс оптовых цен предприятий промышленности за этот же период — 103%, а закупочных цен (по зерну) — 142%.

1991 г.: индекс потребительских цен в Украине составил 390% (к 1990 г.). Индекс оптовых цен предприятий промышленности — 260%.

1992 г.: индекс потребительских цен в Украине составил более 2100% (к 1991 г.). Индекс оптовых цен предприятий промышленности — 4200%, цен на продукцию аграрного сектора — 1930%.

1993 г.: индекс потребительских цен составил в Украине более 10 260% (к 1992 г.). Индекс оптовых цен на промышленную продукцию — 9770%, цен на продукцию сельского хозяйства — 4060%.

1994 г.: индекс цен на потребительские товары составил 500% (к 1993 г.), индекс цен на промышленную продукцию — 870%, цен на продукцию сельского хозяйства — 600%.

1995 г.: индекс потребительских цен составил 281% (к 1994 г.), на промышленную продукцию — 270%, на сельскохозяйственную — 420%.

1996 г.: индекс инфляции (потребительских цен) составил 139,7% (к 1995 г.), на промышленную продукцию — 117,3%, на сельскохозяйственную — 160%.

1997 г.: индекс инфляции составил 110,1% (к 1996 г.), на промышленную продукцию — 105,0%, на сельскохозяйственную — 103,0%.

1998 г.: индекс инфляции составил 120% (к 1997 г.), на промышленную продукцию — 135,3%.

Из приведенных данных видно, что в Украине в первой половине 90-х годов в экономике произошел инфляционный взрыв. К анализу его причин мы еще обратимся, а пока изучим некоторые данные по инфляции в других странах.

Можно считать допустимым годовым уровнем инфляции ее значение в пределах 5%. Анализируя динамику инфляции в последние десятилетия, отметим, что если в экономике большинства стран в 70-е годы наблюдалась нарастающая инфляция, то в 80-е — 90-е годы произошел сдвиг в сторону снижения уровня инфляции. В США, например, среднегодовой уровень инфляции в 60-х годах составил 2,7%, в 70-х

— 7,8%, в 80-х — 5,6%. В 90-х гг. в наиболее развитых странах мира годовой уровень инфляции, как правило, не превышал 3%.

Обратимся теперь к положению дел в странах бывшего СССР, переживавших в первой половине 90-х годов примерно те же проблемы, что и Украина. Практически все они имели в этот период довольно высокие темпы инфляции. Так, например, индекс инфляции в России — самой крупной из бывших республик СССР — составлял: в 1991 г. — 260%, в 1992 г. — 2609, в 1993 — 940, в 1994 — 315, в 1995 г. — 231, в 1996 г. — 122, в 1997 г. — 111, в 1998 г. — 184%.

Для характеристики очень высоких темпов роста цен экономисты используют понятие **гиперинфляции**. Она наступает тогда, когда годовой рост цен превышает 1000%, или месячный — 50%. Ее появление служит признаком чрезвычайного положения в экономике/ разрушительных процессов, происходящих в ней. Из обзора статистических данных об инфляции в Украине видно, что экономике страны, к сожалению, не удалось избежать периодов гиперинфляции (1992—1993 гг.).

19.2

ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ

Избыточный спрос

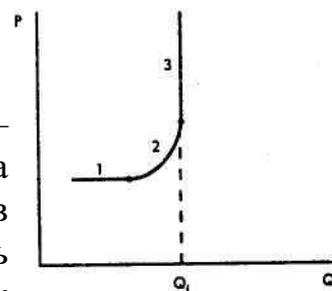
С избыточным совокупным спросом связывается одна из причин инфляции. Это так называемая инфляция спроса.

Избыточный, или завышенный, спрос возникает тогда, когда производственные мощности в стране практически полностью загружены и производство не может реагировать на растущие расходы потребителей увеличением физических объемов производства, а начинает "отражать" это давление спроса с помощью повышения цен.

Растущие расходы не при любой ситуации должны обязательно вызывать рост цен. На рис. 19.1 точка Q_f соответствует объему национального производства при полной занятости, т.е. достигается полная загрузка производственных мощностей (Q — реальный объем производства и занятость).

Так, если состояние экономики соответствует характеристикам **отрезка 1** — безработица, недопроизводство, — то увеличение совокупных расходов практически не скажется на уровне цен, так как будут происходить увеличение занятости и рост физических объемов производства без повышения цен на ресурсы. На **отрезке 2** ситуация выглядит уже несколько иначе: здесь меньший резерв безработного населения, он постепенно исчерпывается, увеличение спроса на рабочую силу при одновременном уменьшении предложения свободных

Рис. 19.1. Движение объема национального производства и уровня цен



рук ведет к повышению заработной платы и росту цен — следствие увеличения издержек предприятий. На **отрезке 3** экономика уже достигла своего предела в наращивании физических объемов производства, здесь дальнейшее увеличение совокупных расходов ведет к повышению уровня цен.

Совокупные расходы формируют: а) домашние хозяйства; б) предприятия; в) государство. Поведение каждого из названных субъектов спроса может вызвать определенное инфляционное давление. Так, потребительский спрос домашних хозяйств может увеличиться в результате роста заработной платы, сокращения сбережений, расширения пользования кредитами. Предприятия путем увеличения своих расходов могут повысить спрос на инвестиционные товары. Государство может наращивать спрос путем увеличения бюджетных расходов. Причиной роста спроса может также оказаться деятельность иностранных субъектов. Такая ситуация возникает, когда, например, процентные ставки коммерческих банков в стране выше, чем в других странах, и сюда устремляются денежные средства иностранных субъектов.

Однако решающим моментом в инфляции, как считают многие экономисты, является деятельность государства. И прежде всего та ее сфера, которая связана с бюджетной и денежной политикой. Государство, как известно, контролирует денежное обращение в стране. Оно, в частности, имеет возможность регулировать количество денег, находящихся в обращении. А между денежной массой и уровнем цен в стране имеется определенная зависимость. И поэтому, когда, например, государство, будучи не в состоянии покрыть свои бюджетные расходы за счет налоговых и других неинфляционных поступлений прибегает к денежной эмиссии, т. е. увеличению денежной массы, то это вызывает инфляцию или увеличивает ее темпы. Несомненно гиперинфляция в Украине в первой половине 90-х годов в числе основных причин имела как раз такую деятельность государства.

При характеристике связи, существующей между денежной массой и уровнем цен, многие экономисты обращаются к широкоизвестному **"уравнению обмена"** американского экономиста *Ирвина Фишера*, плодотворно занимавшегося анализом проблем инфляции. Это уравнение имеет следующий вид:

$$MV = PQ,$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — средний уровень цен; Q — физический объем произведенных товаров и услуг.

Формула показывает, что деньги, цены и товары определенным образом связаны между собой. Согласно уравнению обмена, увеличение количества денег при постоянных физических объемах производства и скорости обращения денег приведет к повышению цен.

Насколько жесткая эта связь? Как быстро изменения количества денег отражаются на уровне цен? В ответах на эти вопросы обнаруживаются расхождения. Так, **монетаристы** считают, что связь эта очень тесная, что изменения денежной массы непосредственно влияют на совокупный спрос, а также что скорость обращения денег относительно постоянна, т. е. факторы, которые ее определяют, изменяются медленно и довольно предсказуемо. А это значит, по их мнению, что можно довольно точно предсказывать реакцию объема производства на определенное изменение денежной массы. В целом монетаристы приходят к заключению о том, что изменения денежной массы являются главной причиной нестабильности уровня цен и объема производства.

Иной взгляд на эту проблему у **кейнсианцев**. Их точка зрения состоит в том, что связь между количеством денег, уровнем цен и объемом производства не такая жесткая и гораздо более сложная, по сравнению с тем, как ее представляют монетаристы. На взгляд кейнсианцев, скорость обращения денег не стабильна, а, наоборот, постоянно колеблется и является непредсказуемой. Многие экономисты отмечают и сложности определения самой денежной массы: постоянно возникают новые виды платежных средств — платежные и кредитные карточки, новые банковские счета и т. п., а также трудности в установлении того, какие из них включать в состав денежной массы, а какие нет. Кейнсианцы указывают также на то, что различные элементы денежной массы обладают разной скоростью обращения. И в зависимости от того, какое складывается соотношение между этими элементами, как оно трансформируется в результате изменения денежной массы, может происходить как увеличение, так и уменьшение скорости обращения денег, а следовательно, будет наблюдаться и разная реакция уровня цен и объема производства на изменение денежной массы. Это означает отсутствие стабильной связи между рассматриваемыми явлениями.

Исходя из своих представлений о природе инфляции, монетаристы и кейнсианцы придают разное значение способам ее лечения. Первые упор делают на монетарную (кредитно-денежную) политику, вторые — на фискальную (налогово-бюджетную). Практическая же политика любого развитого государства предполагает использование как тех, так и других инструментов.

Рост издержек

Когда цены растут в результате повышения стоимости производства товаров и услуг, это принято называть инфляцией издержек. Проанализируем теперь рост издержек на единицу продукции в качестве второй причины инфляции.

Как известно, любое производство требует ресурсов — труда, капитала, сырья, земли. **Издержки** — это платежи, которые необходимо осуществить, чтобы получить в распоряжение необходимые для производства объемы ресурсов. **Издержки на единицу продукции, или средние издержки**, определяются путем деления общих (совокупных) издержек на объем произведенной продукции. В главе 7 обращается внимание на то, что величина издержек является одним из основных факторов предложения товаров и услуг. Рост средних издержек приводит к снижению прибыли, сокращает объемы продукции, предлагаемой к продаже при существующих уровнях цен. Уменьшение предложения приводит, при неизменных других условиях, к росту цен. Если физический объем производимых товаров уменьшается, то при том же совокупном спросе цены на товары возрастают.

С какими причинами может быть связан рост издержек? К основным **факторам повышения издержек** можно отнести:

1. Повышение заработной платы. Какие обстоятельства могут вынудить работодателей повысить ставки заработной платы? Прежде всего это может быть давление со стороны самих наемных работников, использующих, как правило, такие свои организации, как профессиональные союзы. Если профсоюзам удастся добиться от работодателей большего повышения заработной платы, чем роет производительности труда (а иногда им удается достигнуть большей заработной платы и вовсе без увеличения выпуска продукции в единицу времени), то тогда работодатели несут большие удельные издержки, теряют какую-то часть прибыли и интерес к сохранению при существующих ценах прежнего предложения. Изменения в соотношении спроса и предложения приводят к повышению уровня цен. События такого рода, начавшиеся в одной или нескольких отраслях, могут породить цепную реакцию в других сферах экономики. Вообще такое развитие событий таит для экономики серьезную опасность — в ней может возникнуть **инфляционная спираль**, когда инфляция уже будет непрерывно подпитывать сама себя. На рис. 19.2 мы попытались показать эту картину. Каждое повышение заработной платы, не сопровождаемое адекватным ростом производства, ведет к повышению уровня цен. Рост цен увеличивает стоимость жизни — на прежнее количество денег можно купить меньшее количество товаров и услуг. Это вызывает недовольство и новые требования повышения заработной платы, их реализация

на вышеуказанных условиях направляет развитие событий по знакомому уже сценарию.

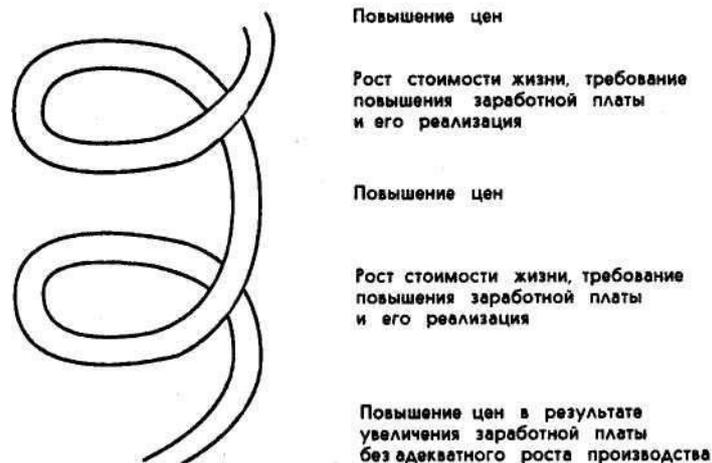


Рис. 19.2. Инфляционная спираль

В экономике Украины существуют некоторые отрасли, где цены не всегда обеспечивают покрытие всех затрат, связанных с производством определенной продукции (например, угольная отрасль). В таких случаях часть издержек оплачивается из государственного бюджета. Если работники и профсоюзы этих отраслей выступают с требованием повышения заработной платы и цена на продукцию сохраняется или увеличивается меньше, чем повышается заработная плата, то это означает увеличение бюджетных расходов. Если в государственном бюджете дефицит средств, то государство может профинансировать увеличение зарплаты денежной эмиссией, открыв, тем самым, свой инфляционный источник.

Опыт Украины и других стран показывает, как трудно остановить раскручивание инфляционной спирали. От государства, его руководителей требуется помимо всего прочего большое личное мужество, чтобы принимать, как это очевидно, совершенно непопулярные меры, направленные на сдерживание роста заработной платы, бюджетных расходов и т. п.

2. Неожиданные обстоятельства, изменяющие предложение определенных товаров. Например, в 1974 и 1980 гг. страны ОПЕК (Организация, объединяющая нефтедобывающие страны района

Персидского залива) объявили бойкот на продажу нефти, что привело к резкому росту цен на нефть и повышению уровня инфляции во многих странах. Украина столкнулась с подобной проблемой в 1992—1993 гг., когда российские поставщики нефти и газа стали осуществлять переход к продажам по мировым ценам, что привело к удорожанию в десятикратных размерах импорта этих товаров, росту издержек у их потребителей и, как следствие, повышению уровня цен в Украине.

Гиперинфляция в первой Половине 90-х годов

В первой половине 90-х годов Украина испытала настоящий инфляционный шок. Основные данные об уровне инфляции в этот период мы приводили ранее.

Выход инфляции в стадию гиперинфляции это нечастое событие для мировой экономики во второй половине XX века. Можно в качестве примеров назвать Аргентину, Бразилию, некоторые другие страны, а в первой половине 90-х годов — и страны бывшего СССР, в том числе Украину.

Начало гиперинфляции в Украине — 1992 г. В январе этого года Россия, Украина и ряд других стран бывшего СССР провели так называемую "либерализацию цен". Инициатором этого мероприятия можно считать правительство России. В СССР, в условиях существования централизованно-плановой системы, цены на абсолютное большинство товаров и услуг определялись государством. Трансформация экономики в смешанную систему требовала формирования полноценного рынка. Как нам известно, большинство цен в смешанной экономике определяются рынком. "Либерализация цен" означала передачу функций ценообразования непосредственно производителю продукции. К проведению такого мероприятия в значительной мере подталкивал и повальный дефицит потребительских товаров: прилавки магазинов в буквальном смысле были почти пусты. Товар не задерживался в магазинах. Дефицит товаров давно был известен потребителям в СССР, но здесь его острота, масштабы достигли невиданного ранее уровня. Опустошение магазинов было проявлением инфляции спроса. Рост денежных поступлений в предшествующие годы явно вошел в противоречие с изменениями в производительности труда, в объемах национального производства. Экономика "накачивалась лишними" деньгами, что вызывало такую своеобразную форму проявления инфляции, как дефицит товаров. Открыто цены расти не могли, так как сдерживались государством.

Денежная и финансовая политика государства не была заблаговременно направлена на подготовку необходимых условий для проведения

мероприятий по освобождению цен. Это одна сторона дела. Другая была связана с проблемой монополизма и доминированием государственного сектора в экономике. Отсутствие должного уровня конкуренции, соответствующих мер ее государственного регулирования во многих случаях приводили к "полурыночным" отношениям: цена устанавливалась производителем продукции, роль в ценообразовании второй стороны — потребителя — была минимальной. Даже сталкиваясь с проблемой сбыта, многие руководители государственных предприятий совершенно не настроены были решать ее путем снижения цен, ведь та система, в которой они привыкли работать, сформировала у них другие стереотипы экономического мышления и хозяйственного поведения. Кроме того, они не рисковали своим капиталом, ведь управляли государственным имуществом. Все это вместе взятое привело к тому, что "либерализация цен" вылилась в их взвинчивание. Мы уже называли цифру — цены в 1992 г. в Украине возросли более чем в 20 раз!

Рост цен в 1993 г. оказался еще более значительным (более чем в 100 раз!). Государственные структуры Украины не смогли нормализовать денежное обращение и финансы. Государство несколько раз прибегало к инфляционной денежной эмиссии — под закупку сельскохозяйственной продукции, социальную защиту и т. д. В 1994 — 1997 гг. произошло снижение темпов роста цен, однако в целом они оставались высокими.

Сокращение физических объемов производства усугубляло несоответствие между денежной и товарной массой, разрешение этого противоречия осуществлялось через инфляционные скачки. Активизировались профсоюзы, особенно профсоюзы горняков, которые несколько раз проводили массовые акции протеста, требуя, в числе прочего, повышения заработной платы. Государственным структурам было трудно противостоять этим требованиям — ставки заработной платы повышались при сокращении объемов производства.

Свою роль сыграли и внешние факторы. Серьезные проблемы возникли с обеспечением экономики энергоносителями — прежде всего нефтью и природным газом. Внутренние потребности Украины на год в нефти составляли 40 — 45 млн. т, в природном газе — 90—100 млрд. м³. Добыча этих ресурсов внутри страны обеспечивала около 5 млн. т нефти и 20 млрд. м³ газа. Все остальное необходимо было импортировать, преимущественно из России. Российские поставщики приняли решение поэтапно переходить на продажу ресурсов по мировым ценам. В результате цены в Украине резко возросли: например, в 1992 г. цены в топливной промышленности возросли в 237 раз, что, естественно, дало мощный толчок росту цен во всей экономике.

Таким образом, гиперинфляция в Украине была вызвана как

факторами, связанными с давлением спроса, так и факторами, определяющими рост издержек. Эти две группы причин взаимодействовали друг с другом. Факт взаимодействия может характеризоваться как типичное явление и на практике часто бывает вообще очень трудно различить типы инфляции, определить, как говорят некоторые экономисты, где здесь курица, а где яйцо.

19.3

ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Кто и как страдает от инфляции

Прежде всего следует отметить, что какой-то рост цен имеет место в экономике практически всегда. Периоды дефляции — снижения общего уровня цен — встречаются очень редко. Невысокая и относительно стабильная инфляция, которую можно предвидеть и учесть в экономических решениях, вряд ли создает какие-либо серьезные проблемы. Существенные сложности возникают тогда, когда уровень инфляции высок, когда ее темпы резко колеблются. Следствия такой инфляции мы рассмотрим в данном параграфе.

Итак, кому и какие беды приносит инфляция?

Для большинства домашних хозяйств инфляция ведет к **снижению реальных доходов**. Инфляция уменьшает покупательскую способность денег: денежную единицу можно обменять на меньшее количество товаров и услуг. Для тех людей, кто не может увеличить свои доходы хотя бы на таком уровне, как рост цен, становится невозможным сохранить прежний уровень жизни. Если годовой индекс инфляции составил, например, 110%, а индекс доходов за этот период — 105 %, это означает, что ваши реальные доходы уменьшились за год на 5 %. Особенно трудно приходится людям, имеющим фиксированные доходы. Так, например, твердые оклады имеют учителя, военнослужащие, врачи, работники сферы культуры, государственные служащие и многие другие. Фиксированные доходы имеют также пенсионеры, безработные, матери, находящиеся в отпусках по уходу за детьми. Люди с твердыми доходами не имеют возможностей защитить сами себя от инфляции путем повышения производительности своего труда, увеличения выработки и, соответственно, доходов. Их оклады, пенсии, пособия корректируются в условиях высокой инфляции государством, но, как правило, это происходит всегда с большим запозданием и чаще рост доходов не в полной мере покрывает рост цен.

Инфляция также **обесценивает сбережения**. В Украине многие люди, например, имели вклады в сберегательных банках. Таким образом они не столько умножали свои денежные доходы (величина годового процента по вкладам не превышала 3 %), сколько накапливали деньги

для покупок автомобилей, мебели, дач, квартир, других дорогостоящих вещей. А многие люди старшего возраста откладывали деньги для того, чтобы иметь достаточно обеспеченную жизнь в тот период, когда они будут находиться на пенсии. Гиперинфляция 1992 г. была настоящим шоком для вкладчиков, сбережения превратились уже в первые месяцы в ничто. А в целом за год покупательская способность денег, как уже отмечалось, уменьшилась более чем в 20 раз! Сколько надежд оказались перечеркнутыми, сколько труда обесценено, сколько разочарований суждено было пережить очень многим людям! Цена "либерализации цен" оказалась чрезвычайно высокой. В дальнейшем любые рассуждения в правительстве о "либерализации цен" вызывали у населения лишь одну реакцию: будет новое повышение цен. Ожидания роста цен только увеличивали текущий спрос.

Неожиданная инфляция **наносит ущерб кредиторам**, т. е. тем, кто дал деньги в ссуду. Конечно, обычно кредиторы берут какой-то процент за выдачу ссуд, но непредвиденное повышение темпов инфляции, естественно, не может быть учтено в кредитном договоре — в результате процент по кредиту оказывается ниже, чем уровень инфляции. В такой ситуации к кредитору возвращаются деньги с меньшей покупательской способностью. При продаже товара в кредит возникают аналогичные следствия.

Инфляция **вызывает нервозность у людей, рост социальной напряженности в обществе**. Она может быть серьезным фактором социальных потрясений, политических катаклизмов. В этой связи экономисты, в качестве примера, обычно говорят о Германии, где гиперинфляция в 20-х годах рассматривается как важный фактор восхождения Гитлера к власти.

Для предприятий, предпринимателей инфляция вносит в производство элемент дезорганизации. Возрастают цены на факторы производства, увеличиваются, тем самым, издержки. Рост издержек производители пытаются компенсировать повышением цен на свою продукцию. Однако достигнуть полной компенсации удается далеко не всем производителям. Инфляция затрудняет планирование, ее не' предсказуемые скачки меняют степень выгоды тех или иных заключенных договоров. Все это **отрицательно сказывается на объемах производства продукции**. И есть еще один важный аспект инфляции — она **нарушает инвестиционный процесс**, а гиперинфляция его фактически разрушает. Производители должны обновлять оборудование, технологии, стремиться к расширению производства. Для этого нужно нести инвестиционные расходы. Но инфляция быстро обесценивает отчисления и другие сбережения, предназначенные на инвестиционные цели. Происходит то же, что и со сбережениями

населения. В этих условиях резко сокращается поток инвестиционных расходов, возможностям экономики завтрашнего дня наносится значительный ущерб.

Кто и как выигрывает от инфляции

Получать выгоды от инфляции могут прежде всего те, кому удается в условиях инфляции увеличивать свой доход более быстрыми темпами, чем идет процесс инфляции. Уроки гиперинфляции в Украине дают основания отнести к группе таких субъектов коммерческие банки, продавцов валют, ряд предприятий торговли и некоторых других. Всех их в данном случае объединяет одно: рост цен и доходов у этих структур оказывался большим роста издержек. Такое положение позволяет сделать вывод о том, что инфляция способна принести особые (инфляционные) доходы некоторым субъектам хозяйствования. Инфляция вносит изменения в сложившееся в обществе распределение доходов. Люди, имеющие фиксированные доходы, работающие в тех структурах, где нет возможности рост издержек компенсировать ростом цен на свою продукцию, теряют в своей покупательской способности — их реальные доходы уменьшаются. И наоборот: те, кто имеет возможность компенсировать через свои цены рост издержек, получают шансы на сохранение уровня реальных доходов и даже их повышение.

Выгоды от неожиданной инфляции могут получить **заемщики**. Выше мы уже останавливались на этом моменте. Те, кто пользуется ссудой в период непредвиденной инфляции, вернут кредитору деньги, обладающие меньшей покупательской способностью. Да нередко и возвращать их оказывается легче, так как в период инфляции номинальные доходы обычно возрастают.

И, наконец, определенные выгоды от инфляции может получить **правительство**. Оно также берет деньги в долг: в Украине кредитором для Министерства финансов выступает Национальный банк Украины. Инфляция, как мы отмечали, снижает стоимость денег и поэтому при возврате долга правительство рассчитывается "дешевыми" деньгами. Государство может получить некоторые выгоды и через налоговую систему. Инфляция повышает денежные доходы и налогоплательщики могут переместиться в более высокий разряд налоговых удержаний, что, при прочих равных условиях, может увеличить доходы бюджета.

Краткие выводы

1. Стабильность цен является одной из важнейших макроэкономических проблем. Инфляция — это повышение среднего (общего) уровня цен.
2. Инфляция измеряется с помощью индекса цен, который выражает взятое в процентах отношение стоимости определенного набора товаров и услуг в данном периоде к его стоимости в базовом периоде. Наиболее распространенным индексом цен является индекс потребительских цен. Темп инфляции определяется как темп прироста среднего уровня цен за определенный период времени. Гиперинфляция наступает тогда, когда годовой рост цен превышает 1000 %, или месячный — 50 %.
3. Избыточный спрос является одной из причин инфляции. Существует определенная связь между денежной массой и уровнем цен. Монетаристы считают, что связь эта очень тесная, что изменения денежной массы непосредственно влияют на совокупный спрос. Кейнсианцы, наоборот, полагают, что эта связь не носит строгого характера, она является нестабильной. В антиинфляционных мероприятиях монетаристы рекомендуют упор делать на монетарную политику, кейнсианцы — на фискальную.
4. Рост издержек является еще одной причиной инфляции. Он может быть вызван повышением заработной платы, превышающим изменения в производительности труда. Очень опасным становится раскручивание инфляционной спирали движения цен и заработной платы — здесь уже инфляция подпитывает сама себя. Издержки производителей могут также возрасти в результате непредвиденных обстоятельств, изменяющих предложение товаров (например, резкого роста цен' на импортные энергоносители).
5. В результате инфляции у большинства домашних хозяйств снижаются реальные доходы, их жизненный уровень падает, происходит обесценивание сбережений, в обществе растет нервозность, социальное напряжение. Инфляция дезорганизует производство, отрицательно сказывается на объемах производства, нарушает инвестиционный процесс. От инфляции могут выиграть те экономические субъекты, которым удастся в условиях инфляции увеличивать свои доходы более быстрыми

темпами, чем возрастают цены, а также заемщики, в том числе правительство, в случае неожиданного ускорения инфляции.

Основные термины и понятия

- Инфляция
- Средний уровень цен
- Индекс цен
- Потребительская (рыночная) корзина
- Индекс потребительских цен.
- Темп инфляции
- Гиперинфляция
- Причины инфляции
- Уравнение обмена
- Монетаристское объяснение инфляции
- Кейнсианское объяснение инфляции
- Следствия инфляции

СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Если бы кто-то поставил перед собой задачу рассчитать частоту использования отдельных понятий в учебнике по экономике, то можно с уверенностью утверждать, что конкурентов у слов "спрос" и "предложение" не оказалось бы. И в этой главе мы еще раз специально обращаемся к спросу и предложению. В главах 6 — 8 спрос и предложение, их координация рассматриваются применительно к рынкам отдельных товаров. Полученные при этом выводы очень важны для познания экономических процессов, но они не в состоянии объяснить целый ряд макроэкономических проблем. Макроэкономическое равновесие — это прежде всего уравнивание спроса всех покупателей и предложения всех продавцов. Рынок в масштабах национальной экономики образуется в результате сложного переплетения рынков отдельных товаров, региональных рынков и т. п. Изучение материала данной главы позволит выяснить, как в результате взаимодействия локальных рынков образуется совокупный рынок национальной экономики, каковы его особенности в целом и отдельных элементов — совокупного спроса, совокупного предложения, общего уровня цен. А в главе 21 мы рассмотрим взгляды различных экономических школ на механизм достижения равновесия в национальной экономике.

20.1

СОВОКУПНЫЙ СПРОС

Сущность и график совокупного спроса

Спрос, в том числе и совокупный, характеризует желания и возможности покупателей. Последние в масштабе всей экономики представлены: домохозяйствами (потребительские расходы), предприятиями (инвестиции), государством (государственные закупки товаров и услуг), а также иностранными покупателями (чистый экспорт). Структура совокупного спроса показана на рис. 20.1.

В каждый данный момент величины спроса перечисленных субъектов будут зависеть от уровня цен. **Совокупный спрос (aggregate demand) — это различные объемы товаров и услуг, которые домохозяйства, предприятия и государство готовы купить**

СОВОКУПНЫЙ СПРОС	ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ
	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ
	ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ
	ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ

Рис. 20.1. Структура совокупного спроса

при любом возможном уровне цен. Сформулированный в разделе микроэкономики закон спроса справедлив и для уровня национальной экономики в целом: уровень цен и величина совокупного спроса на национальный продукт находятся в обратной зависимости. Наглядно эту зависимость можно продемонстрировать с помощью графика, представленного на рис. 20.2.

Чем обусловлен убывающий характер кривой совокупного спроса? Анализируя индивидуальный спрос, мы обнаружили, что величина спроса растет при снижении цены, поскольку в данной ситуации при том же уровне дохода у потребителя возникает возможность приобрести больше товара. В какой мере эта закономерность проявляется в связи совокупного спроса с уровнем цен? Если уровень цен, скажем, растет, то покупатели расходуют больше средств на приобретение того же количества товара и, по логике, должен уменьшиться реальный совокупный спрос. Однако нельзя забывать, что в масштабах общества расходы одних становятся доходами других. Поэтому рост уровня цен не только увеличивает расходы на приобретение того же количества товаров, но и приводит к росту доходов, а следовательно, может не повлиять на совокупный спрос.



Рис. 20.2. Кривая совокупного спроса

Нельзя объяснить характер кривой совокупного спроса AD и эффектом товаров-субститутов. Вспомните, что при анализе индивидуального спроса обнаруживается переключение покупательского выбора при повышении цен одних товаров на приобретение других, способных в той или иной мере заменить первые. Если же рассматривать

национальную экономику в целом, то уменьшение спроса на одни товары и увеличение его на другие не изменит совокупный спрос. Таким образом, можно утверждать, что убывание кривой совокупного спроса вызвано другими факторами, нежели аналогичный характер кривой индивидуального спроса. Рассмотрим эти факторы.

Эффект процентной ставки. В каждый данный момент в национальной экономике обращается определенное количество денег. Потребность в них определяется прежде всего объемами реализуемых товаров и ценами на них. Если уровень цен возрастает, соответственно увеличивается и спрос на деньги. Но деньги имеют свою цену. Ею выступает ставка ссудного процента. При неизменном предложении денег и одновременном росте спроса, на них процентная ставка возрастет. Ее рост сразу по нескольким каналам повлияет на совокупный спрос. Прежде всего уменьшатся инвестиционные расходы. Часть из них станет экономически невыгодной, поскольку предпочтительнее будет не инвестировать деньги под невысокую прибыль, а предоставить ссуду под возросший процент. Кроме того, часть покупателей откажется от потребительских расходов, особенно связанных с приобретением товаров длительного пользования. Ведь значительная часть этих покупок связана с получением кредита, а он в условиях возросших ставок становится невыгодным.

Эффект богатства. Очевидно и другое направление воздействия уровня цен на совокупный спрос. Если уровень цен повышается, то . люди, имеющие денежные сбережения, становятся относительно беднее, так как снижается покупательная способность денег. Если же люди хотят поддерживать покупательную силу своих сбережений, то многим из них придется уменьшить свое потребление. Если вы, накапливая деньги для поездки на море во время летних каникул, сталкиваетесь с проблемой их обесценивания в результате роста цен, то, возможно, для достижения своей цели вам придется пожертвовать покупками каких-то вещей или сократить платные развлечения. Поскольку в аналогичном положении могут оказаться многие люди, то имеется основание утверждать, что повышение общего уровня цен ведет к снижению совокупного спроса.

Эффект импортных закупок. Так же, как практически у каждого отдельного товара есть товар-субститут, способный его в той или иной степени заменить, так и у валового внутреннего продукта может быть заменитель. Это ВВП другой страны. Например, если общий уровень цен в Украине растет, то многие покупатели отдадут предпочтение импортным товарам перед отечественными. Одновременно иностранные покупатели также отказываются от приобретения украинских товаров. Следовательно, уменьшение экспорта и увеличение импорта снизят реальные объемы реализованного валового внутреннего продукта,

так как все большая часть потребностей населения удовлетворяется за счет ВВП другой страны.

Неценовые факторы совокупного спроса

До сих пор речь шла о факторах, определяющих убывающий характер кривой совокупного спроса. В качестве основной причины изменения величины совокупного спроса рассматривался общий уровень цен. Все остальные условия предполагались неизменными. Однако изменения в совокупном спросе способны вызвать и другие причины. В отличие от уровня цен, который перемещает точку на неизменной кривой совокупного спроса, неценовые факторы будут смещать кривую спроса влево — уменьшение совокупного спроса или вправо — увеличение совокупного спроса (рис. 20.3).

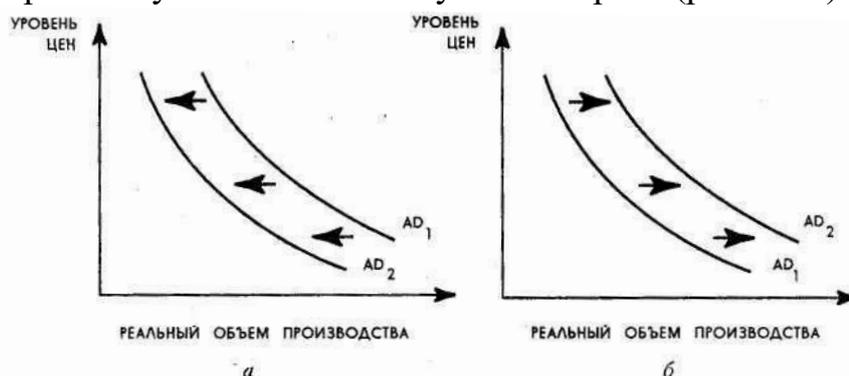


Рис. 20.3. Изменения в совокупном спросе:
а — уменьшение, б — увеличение

Чтобы установить неценовые факторы совокупного спроса, проанализируем, что может вызвать изменения в его составляющих (см. рис. 20.1).

1. Потребительские расходы: их увеличение приводит к росту совокупного спроса и смещает кривую на графике вправо, а уменьшение — снижает совокупный спрос, смещая кривую влево. От чего же зависят потребительские расходы?

Простые наблюдения показывают, что величина расходов на приобретение потребительских товаров во многом определяется размером дохода на душу населения, накопленным богатством и т. п., иными словами, **уровнем благосостояния населения**. Если этот уровень возрастает, то увеличиваются и потребительские расходы, если же он снижается, люди вынуждены часть дохода использовать для компенсации

своих потерь и отказаться от потребительских расходов. Например, совокупный спрос возрастет, если общий уровень цен останется неизменным, а курсы акций повысятся, или он снизится, если курсовая стоимость уменьшится.

Потребительские расходы зависят также от **ожиданий покупателей**. Эти ожидания могут относиться как к изменениям собственных доходов, так и к возможному уровню цен или других условий купли-продажи. Если значительная часть населения в июле-августе ожидает, что осенью подорожает хлеб в результате роста цен на зерно, то будет наблюдаться стремление людей сделать максимально возможные запасы муки и мучных изделий при "старых" ценах. Так возникает ажиотажный спрос, который на определенное время увеличивает совокупный спрос. Если же многие люди ожидают уменьшения своих доходов из-за общего экономического спада в стране, то в этой ситуации кривая совокупного спроса может сместиться влево — текущий спрос уменьшится.

Потребительские расходы зависят от величины **налоговых ставок**. Ведь налоги регулируют доходы, а следовательно, непосредственно влияют на величины расходов населения.

Для многих экономически развитых стран, где значительную долю в платежах за потребительские товары составляют кредиты, совокупный спрос может изменяться под воздействием размера задолженности покупателя. Если она достигает определенных размеров и наступает срок ее погашения, то при прочих равных условиях совокупный спрос уменьшится, так как увеличится часть доходов, идущая на погашение задолженности, а не на потребительские расходы.

2. Инвестиционные расходы, так же как и потребительские, являются элементом совокупного спроса. Типичным мотивом инвестиций является стремление получить доход. Вполне понятно, что более высокий **ожидаемый уровень доходности инвестиций** будет стимулировать их увеличение. Снижающийся же потенциальный уровень доходности охлаждает интерес инвесторов, что приведет к уменьшению спроса на инвестиционные товары.

Решая вопрос об инвестициях, экономический субъект сопоставляет их доходность с **процентной ставкой по ссудам**. Если она растет, для многих оказывается предпочтительнее вкладывать деньги в банк, а не осуществлять прямое инвестирование. Возникают проблемы с использованием кредита в качестве источника инвестиционных средств, так как доходность многих инвестиционных проектов оказывается недостаточной для выплаты процентов по кредитам. Поэтому величина процентной ставки находится в обратной зависимости с инвестиционными расходами.

Аналогичное влияние оказывает и величина налогов, поскольку реальные

возможности инвестирования определяются доходом, остающимся после уплаты **налогов**. При неизменности условий частные инвестиции возрастают, если снижаются налоги, и уменьшаются, если налоговые ставки увеличиваются.

Экономическая теория и хозяйственная практика доказали, что предприятиям всегда необходим определенный резерв мощностей для экономического маневра. Но та или иная **величина свободных мощностей** по-разному влияет на инвестиционные расходы. Чрезмерный рост недогрузки мощностей сдерживает новые инвестиции, тогда как уменьшение резерва стимулирует их.

3. Государственные расходы являются еще одной частью совокупного спроса. Они зависят от множества факторов, решающим среди которых являются **доходы государственного бюджета**. Основным источником доходов государства — налоговые поступления. Увеличение налогов ведет, с одной стороны, к уменьшению потребительских расходов и частных инвестиций, а поэтому негативно влияет на совокупный спрос, а с другой стороны — к росту государственных расходов, что расширяет совокупный спрос.

Многое зависит от структуры расходов государства, от приоритетов в экономической политике. Если, например, государство увеличивает затраты на социальные программы, расширяет трансфертные платежи (пенсии, пособия и т. п.), то это приводит к сокращению государственных закупок товаров и услуг, но в определенной мере может увеличить потребительские расходы.

4. Расходы на чистый экспорт. Как мы уже отмечали, причиной изменения чистого экспорта может быть изменение уровня цен внутри страны. Но соотношение экспорта и импорта может изменяться и независимо от процессов, происходящих внутри страны. Поскольку во внешней торговле принимают участие как минимум две страны, то изменение условий в одной из них может повлиять на совокупный спрос в другой. Как изменится совокупный спрос в Украине, если, предположим, в Белоруссии повысится общий уровень цен? Тогда украинская продукция на белорусских рынках становится более конкурентоспособной, что увеличивает экспорт из Украины и, соответственно, уменьшает, ехавший дорогим, импорт из Белоруссии. Таким образом, на чистый экспорт страны оказывает значительное влияние **экономическое положение зарубежного торгового партнера**.

Большое влияние на чистый экспорт оказывают также валютные курсы. **Валютный курс** — это цена денежной единицы одной страны в денежных единицах другой. Если курс украинской валюты по отношению, например, к германской марке будет снижаться, то это будет стимулировать украинский экспорт в Германию. Продавая продукцию по прежним ценам в Германии, украинские предприниматели при

переводе в национальную валюту будут получать больше. Этот же фактор будет сдерживать германский экспорт в Украину: прежняя выручка в украинской валюте окажется меньше при переводе в марки.

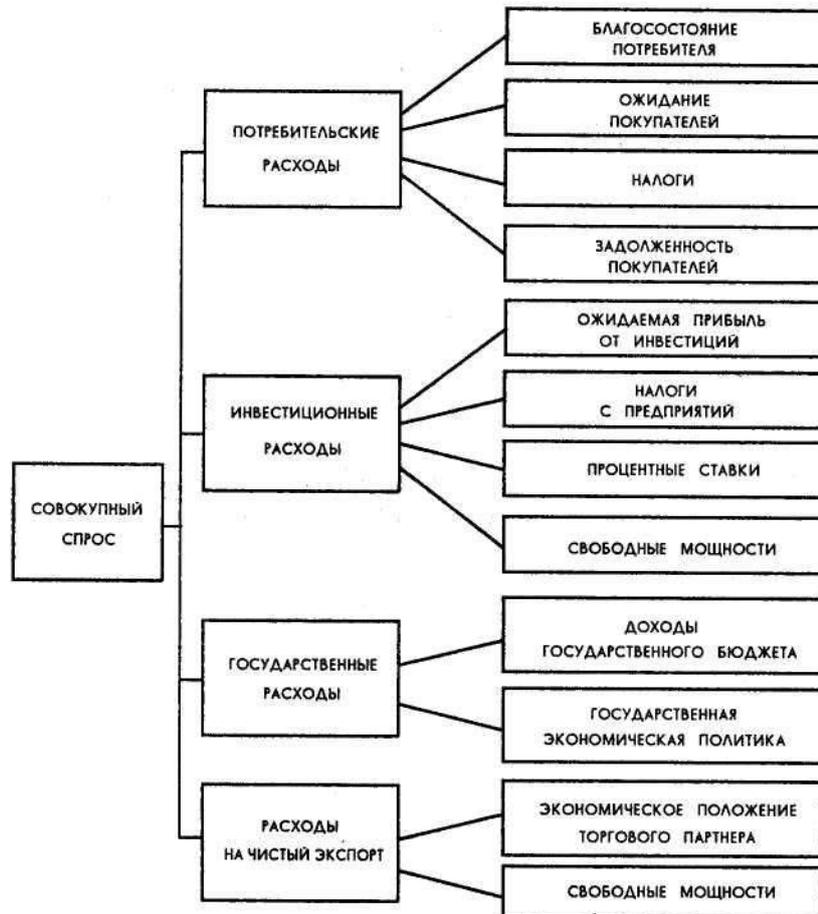


Рис. 20.4. Неценовые факторы совокупного спроса

Для наглядности и лучшего запоминания перечисленные неценовые факторы совокупного спроса представлены на рис. 20.4. Следует иметь в виду, что все они действуют одновременно, часто разнонаправлено, а поэтому совокупный спрос формируется как равнодействующая множества экономических сил.

20.2

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Сущность и график совокупного предложения

Совокупное предложение (aggregate supply) — объединяет в себе предложение всех товаров, реализуемых на национальном рынке. Это **уровень наличного реального объема национального производства товаров и услуг при каждом возможном уровне цен**. Поведение производителя на рынке определяется ожидаемой доходностью его деятельности. При прочих равных условиях доходность зависит от средних издержек на производство товара. Уровень цен, сложившийся в стране, должен компенсировать издержки и обеспечить достаточный уровень доходности, заинтересовывающий производителя предлагать свой товар. Поэтому объяснить характер связи между уровнем цен и реальными объемами предложения товаров и услуг означает прежде всего объяснить динамику средних издержек на их производство.

Необходимо отметить, что в экономической науке существуют серьезные разногласия относительно характера кривой совокупного предложения.

На рис. 20.5 представлен график совокупного предложения AS, отражающий подходы различных школ к данному вопросу. Не вдаваясь в подробный анализ аргументов этих школ, что будет сделано в следующей главе, изложим объяснение характера кривой совокупного предложения на различных ее участках, выдвигаемое их представителями.

Как уже отмечалось в главе 19, по мнению Дж. М. Кейнса и его последователей, если производство осуществляется при значительных неиспользованных ресурсах, то его увеличение не связано с ростом средних издержек на производство и, следовательно, не вызовет повышения уровня цен. Если в стране не наблюдается значительная недогрузка мощностей и большое количество безработных, то их вовлечение в производство не будет сопровождаться ростом издержек на приобретение дополнительных единиц трудовых и других ресурсов.

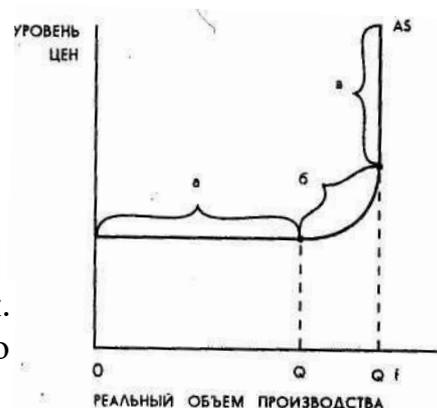


Рис 20.5. Кривая совокупного предложения:
 а — горизонтальный (кейнсианский),
 б — восходящий (промежуточный),
 в — вертикальный (классический) отрезки

Поэтому на участке OQ совокупное предложение отражает горизонтальная линия. Этот участок так и называется горизонтальным, или кейнсианским.

При достижении реального объема производства, соответствующего - отрезку OQ , на кривой совокупного предложения (рис. 20.5), наблюдается перелом. Экономика приближается к состоянию полной занятости. Поскольку в различных отраслях этот процесс наступает не одновременно, то идет перераспределение ресурсов, что связано с увеличением затрат на единицу ресурсов труда. Показатель загрузки мощностей достигает своей критической точки, в ход идут и менее производительные ресурсы, которые прежде не использовались. Наблюдается общее повышение средних издержек производства товаров и услуг. Поэтому, чтобы объемы производства увеличивались за пределами отрезка OQ , необходимо соответствующее компенсирующее повышение уровня цен. Этот отрезок кривой совокупного предложения получил название восходящего, или промежуточного. Он отражает прямой характер зависимости между уровнем цен и объемом производства.

Однако наступает момент, когда достигается полная занятость, или естественный уровень безработицы, и дальнейшее увеличение реальных объемов производства невозможно из-за отсутствия дополнительных ресурсов, даже если цены будут возрастать. Поэтому в точке Q_f кривая совокупного предложения приобретает характер вертикальной линии. Соответственно этот участок получил название вертикального, или классического. Дело в том, что представители классического направления в экономической теории считают нормальным состоянием экономической системы, когда мобилизованы все ресурсы.

Конечно, следует понимать, что состояние "полной занятости" — весьма подвижно. При некоторых условиях на рынок труда могут выйти новые продавцы трудовых услуг, ранее не претендовавшие на занятость, т. е. не искавшие для себя работы и, следовательно, не входившие в число безработных. Однако в любом случае в принципе достижимо такое состояние, когда дальнейшее расширение производства невозможно.

Неценовые факторы совокупного предложения

Эти факторы определяют положение самой кривой на графике. Они отражают новые условия мотивации деятельности производителя.

Зададимся вопросом: что может поощрять производителя увеличить объемы производства при прежнем уровне цен? Ответ очевиден: или возможность получить большие прибыли, или более благоприятные условия ее распределения.

Проблема получения большого объема прибыли в условиях

фиксированной цены сводится к проблеме снижения издержек производства товаров и услуг. Поэтому в качестве первого неценового фактора совокупного предложения можно назвать **изменение издержек производства**. Связь между ними обратная: чем ниже издержки производства, тем больше при неизменных условиях совокупное предложение. Справедливо и обратное утверждение.

В свою очередь величина средних издержек зависит от ряда обстоятельств, среди которых особо выделяются **цены на ресурсы**. Поскольку в производственной деятельности используются в качестве ресурсов труд, земля, капитал и предпринимательские способности, то их удорожание приводит к росту издержек и, соответственно, уменьшению совокупного предложения, а удешевление — к снижению издержек и увеличению совокупного предложения. Первый случай соответствует графику на рис. 20.6, а, а второй — на рис. 20.6, б.

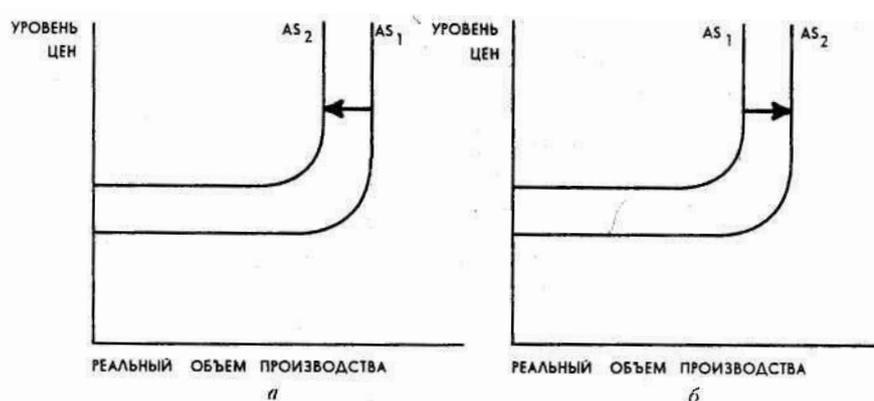


Рис. 20.6. Изменение совокупного предложения:
а — уменьшение, б — увеличение

Цены на внутреннем рынке ресурсов устанавливаются в результате взаимодействия спроса и предложения. Большое воздействие на цены ресурсов могут оказать цены мирового рынка, особенно в тех случаях, когда значительная часть внутренних потребностей покрывается за счет импортных ресурсов. Так, как уже отмечалось, удорожание российской нефти и природного газа, покупаемых Украиной, во многом определило уменьшение совокупного предложения в Украине в 1992 — 1993 гг., смещение его кривой влево.

Изменения издержек производства могут вызываться сдвигами в самом производственном процессе, повышающими или снижающими его производительность, т. е. **изменениями в производительности**. Специалисты отмечают, что использование порошковой металлургии

в изготовлении деталей для машиностроения резко уменьшает расходы металла по сравнению с обычным способом их изготовления. Массовая автоматизация производства позволяет уменьшить потребность в ресурсах труда. Можно назвать и другие примеры, как повышающие, так и снижающие производительность. Общеизвестно, что глубина шахт и карьеров постоянно растет, в хозяйственный оборот вовлекаются полезные ископаемые с меньшим содержанием полезного компонента. Это увеличивает издержки и сдвигает кривую совокупного предложения влево.

Мотивом увеличения или уменьшения объемов предложения при неизменных ценах, издержках и прибыли могут служить изменения в порядке распределения последней. Здесь самым сильным рычагом могут выступать **налоги**. Воздействие на совокупное предложение оказывают **государственные субсидии**. Они как бы снижают издержки и способствуют повышению совокупного предложения.

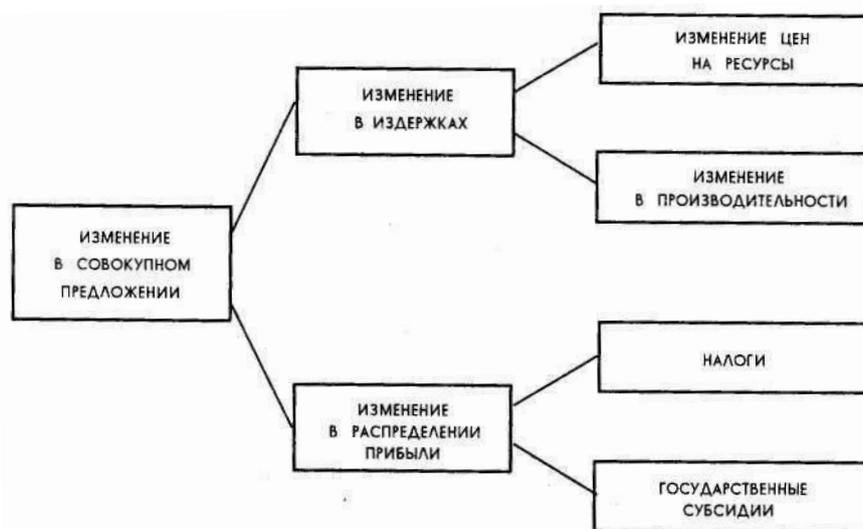


Рис. 20.7. Неценовые факторы совокупного предложения

В обобщенном виде неценовые факторы предложения представлены на рис. 20.7. Все они действуют одновременно, с разной силой и в разных направлениях. Поэтому для определения действительной динамики совокупного предложения необходим анализ каждого фактора и поиск их равнодействующей.

20.3

РАВНОВЕСИЕ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**Равновесный уровень цен и реальный объем производства**

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения достигается тогда, когда желания покупателей приобрести определенный объем товаров и услуг при данном уровне цен совпадает с желанием продавцов продать такое же количество товаров и услуг при том же уровне цен. Графически координаты пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения показывают равновесный реальный объем национального производства и равновесный уровень цен. Конкурентная среда, свойственная в целом рыночной системе, обеспечивает механизм восстановления равновесия в случае отклонения одного из параметров от равновесного уровня. Однако этот механизм имеет свою специфику для каждого участка кривой совокупного предложения, а поэтому требует специального рассмотрения.

1. Горизонтальный отрезок. На рис. 20.8 представлен вариант, когда кривые совокупного спроса и совокупного предложения пересекаются на горизонтальном отрезке. Точка пересечения с координатами (Q_e, P_e) является точкой равновесия: Q_e — равновесный реальный объем производства, а P_e — равновесный уровень цен. В этих условиях свобода выбора производителей довольно большая. При сложившемся уровне цен они могут увеличивать объемы производства до точки Q_1 . Но если это действительно произойдет, то возникнут серьезные трудности с реализацией продукции, увеличатся запасы и производители должны будут сокращать производство, пока не достигнут точки Q_e , т. е. не восстановят равновесие на совокупном рынке. Обратите внимание, что перепроизводство в этих условиях не приводит к снижению уровня цен, поскольку более низкие цены приведут к прекращению производства вообще.

2. Промежуточный отрезок. При пересечении кривой совокупного спроса с кривой совокупного предложения на промежуточном отрезке срабатывает традиционный механизм, хорошо известный из анализа

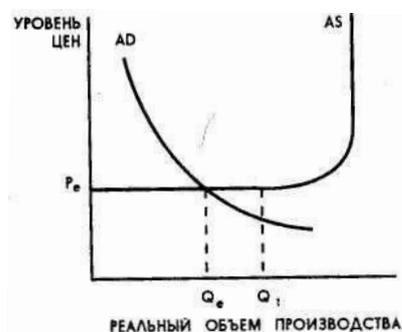


Рис. 20.8. Равновесие на горизонтальном участке кривой совокупного предложения

индивидуальных рынков. Например, в случае снижения уровня цен ниже равновесного уменьшается объем реального производства.

Недостаточное предложение и возросший спрос усиливают конкуренцию между покупателями, что приводит к повышению уровня цен. Это, в свою очередь, стимулирует рост совокупного предложения и ограничивает совокупный спрос. В конечном счете равновесие восстанавливается.

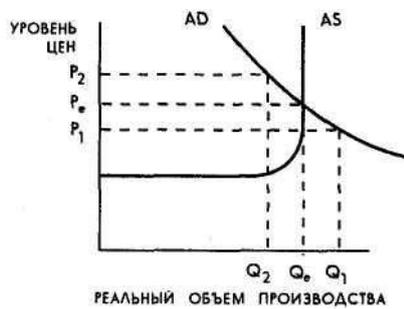


Рис. 20.9. Равновесие на вертикальном отрезке кривой совокупного предложения

3. Вертикальный отрезок. Если точка равновесия приходится на вертикальный отрезок, то механизм восстановления равновесного состояния ощущает на себе воздействие условий полной занятости. В случае снижения уровня цен с P_e до P_1 величина совокупного спроса возрастет с Q_e до Q_1 (рис. 20.9). Однако объем предлагаемых товаров и услуг останется неизменным. Конкуренция покупателей в результате избыточного спроса восстановит равновесный уровень цен. Если же

сложится противоположная ситуация и уровень цен окажется выше равновесного, то уменьшится величина совокупного спроса при неизменном объеме предложения. В данном случае конкуренция между продавцами из-за избыточного предложения приведет к снижению уровня цен и восстановлению равновесия.

Таким образом, на горизонтальном отрезке восстановление равновесного состояния достигается за счет изменения объемов производства при неизменном уровне цен, на вертикальном — за счет изменения уровня цен при неизменных объемах производства, а на промежуточном отрезке — за счет одновременного изменения и объемов производства и уровня цен.

Изменения в равновесии

Рассматривая механизм восстановления равновесия, мы до сих пор не учитывали действие неценовых факторов совокупного спроса и совокупного предложения, определяющих само положение кривых на графиках. Сейчас проанализируем и эти условия.

В силу причин, о которых речь шла в первом параграфе, кривая совокупного спроса может сместиться вправо. Последствия такого смещения для различных отрезков кривой совокупного предложения будут различны. Они представлены на рис. 20.10.

Если смещение кривой совокупного спроса приходится на

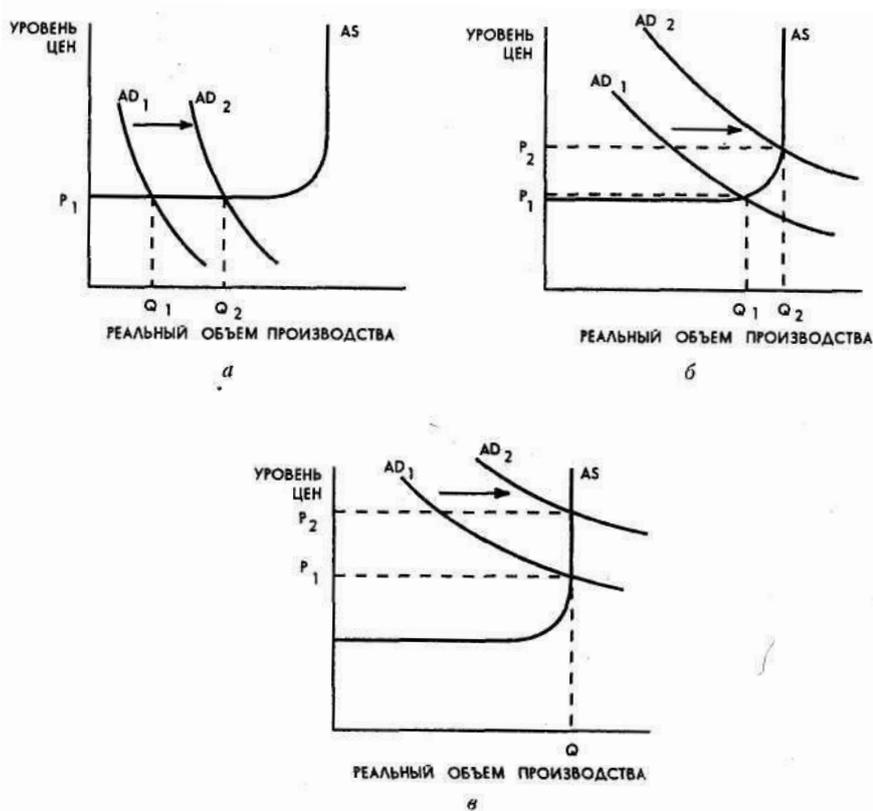


Рис. 20.10. Последствия увеличения совокупного спроса для отрезка:
 а — горизонтального, б — промежуточного, в — вертикального

горизонтальный отрезок, то это приведет к увеличению равновесного объема производства с Q_1 до Q_2 при неизменном уровне цен. Если же аналогичный процесс происходит на промежуточном отрезке, то предложение товаров и услуг также возрастет, однако одновременно повысится и уровень цен. На вертикальном отрезке рост совокупного спроса вызывает лишь повышение уровня цен, тогда как величина предложения остается прежней. Поэтому следствием смещения кривой совокупного спроса вправо на промежуточном и вертикальном отрезках будет так называемая инфляция спроса, о которой шла речь в предыдущей главе.

Определенные трудности возникают при анализе последствий

смещения кривой совокупного спроса влево. По логике, на вертикальном и промежуточном отрезках такое смещение должно сопровождаться снижением уровня цен. Однако если в сторону повышения цены могут изменяться очень быстро, то для снижения они оказываются негибкими и в короткое время снизиться не могут. В экономической теории это явление получило название *эффект храповика* (механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не в обратную сторону; вспомните, как заводятся пружины в механических часах).

Негибкость снижения цен обусловлена рядом обстоятельств, среди которых особо следует выделить негибкость снижения заработной платы как одного из важнейших элементов издержек, вызванную вмешательством в процесс ее формирования государства, профсоюзов, кадровой политикой предпринимателя и т.п. Кроме того, монопольное положение целого ряда производителей на рынке позволяет им противостоять снижению уровня цен.

Вследствие действия эффекта храповика при смещении кривой совокупного спроса влево цены если и снижаются, то незначительно, а равновесие достигается за счет смещения горизонтального участка кривой совокупного предложения вверх, а вертикального — влево.

Изменения в равновесии могут происходить и в результате смещения кривой совокупного предложения. Смещение кривой совокупного предложения влево будет означать уменьшение производственных возможностей страны. Это может быть вызвано исчерпанием каких-либо внутренних ресурсов или удорожанием импортируемого сырья. Следствием такой ситуации становится увеличение издержек. Уменьшается равновесный объем производства и повышается уровень цен.' Этот процесс рассматривался в предыдущей главе при анализе инфляционных издержек.

Смещение кривой совокупного предложения вправо означает наращивание производственного потенциала общества. Оно сопровождается также увеличением равновесного объема производства и снижением равновесного уровня цен.

Краткие выводы

1. Совокупный спрос — это различные объемы товаров и услуг, которые домохозяйства, предприятия и государство готовы купить при любом возможном уровне цен. Его формируют потребительские расходы домохозяйств, инвестиционные расходы предприятий, государственные закупки товаров, услуг и чистый экспорт.

2. Убывающий характер кривой совокупного спроса на графике обусловлен эффектом процентной ставки, богатства и импортных закупок.
3. Неценовые факторы смещают кривую совокупного спроса на графике влево (уменьшение совокупного спроса) или вправо (увеличение совокупного спроса). К ним можно отнести изменения инвестиционных, потребительских, государственных расходов и чистого экспорта.
4. Причинами изменения потребительских расходов являются изменения в благосостоянии населения, ожиданиях покупателей, налогах, задолженностях покупателей. Динамика инвестиционных расходов обусловлена ожидаемыми доходами от инвестиций, процентными ставками, налогами с предприятий и наличием свободных мощностей. Государственные закупки товаров и услуг зависят от доходов государственного бюджета и приоритетов в государственной экономической политике. Чистый экспорт изменяется под воздействием экономического положения зарубежных торговых партнеров и валютных курсов.
5. Совокупное предложение — это уровень наличного реального объема производства товаров и услуг при каждом из возможных уровней цен. Кривая совокупного предложения состоит из горизонтального (кейнсианского), восходящего (промежуточного) и вертикального (классического) отрезков.
6. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения достигается в точке пересечения соответствующих графиков. На горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения нарушенное равновесие восстанавливается за счет изменения объемов производства при неизменном уровне цен, на вертикальном — за счет изменения уровня цен при неизменных объемах производства, а на промежуточном — за счет одновременного изменения и объемов производства, и уровня цен.
7. Следствием смещения кривой совокупного спроса вправо на горизонтальном отрезке совокупного предложения является увеличение равновесного объема производства при неизменных ценах; на промежуточном отрезке — увеличение равновесного уровня цен; на вертикальном отрезке — повышение уровня цен без роста объемов производства.

8. Смещение кривой совокупного предложения влево приводит к инфляции издержек, вправо — свидетельствует об увеличении производственного потенциала общества и обуславливает снижение уровня цен.

Основные термины и понятия

- Совокупный спрос
- Эффект процентной ставки
- Эффект богатства
- Эффект импортных закупок
- Неценовые факторы совокупного спроса
- Совокупное предложение
- Горизонтальный, промежуточный и вертикальный
- Отрезки кривой совокупного предложения
- Неценовые факторы совокупного предложения
- Равновесный уровень цен
- Равновесный реальный объем производства
- Эффект храповика

ТЕОРИИ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

В предыдущих главах достаточно широко рассматривалось значение достижения равновесия для нормального функционирования национальной экономики, а также нарушения равновесных состояний на различных рынках: труда, денег и других. Очевидно, что теперь следующей логичной ступенью познания макроэкономики должно стать выяснение глубинных причин нарушений пропорционального развития национальной экономики в целом и механизмов обеспечения ее равновесного состояния.

Ранее неоднократно подчеркивалось существование различий в подходах к объяснению общего равновесия, имеющих у представителей различных школ. В этой главе мы рассмотрим в целостном виде основные модели макроэкономического равновесия в краткосрочном периоде — классическую и кейнсианскую. Долгосрочным моделям будет посвящена глава 25. Для лучшего понимания изложенного здесь рекомендуем перед изучением данной главы восстановить в памяти содержание трех предыдущих глав.

21.1

КЛАССИЧЕСКАЯ КРАТКОСРОЧНАЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Научная разработка вопросов макроэкономического равновесия — проблема сравнительно новая для экономической теории. В работах экономистов XVIII—XIX веков (например, Д. Рикардо, А. Маршалла, А. Пигу) рассматривались отдельные аспекты этой проблемы, но завершенного вида модели общего равновесия в них не получили. Только в 30'-х годах XX века Дж. М. Кейнсу удалось системно проанализировать макроэкономические модели. Его именем названо целое направление в современной экономической науке — кейнсианское. Группа экономистов неоклассического направления в разработке теории общего равновесия экономических систем опирается на идеи вышеназванных экономистов XVIII-XIX веков и имеет отличные от кейнсианцев взгляды на эту проблему. Эти **два основных подхода** к проблеме общего равновесия получили название **классической и кейнсианской макроэкономических моделей**.

Приступая к рассмотрению этих моделей, необходимо указать на некоторые упрощения, которые применяются на начальной стадии анализа.

1. Рассматривается краткосрочный период, т. е. отрезок времени, достаточный для привлечения предприятиями дополнительной рабочей силы и сырья, но недостаточный для изменения производственных мощностей.

2. Экономика анализируется как закрытая система, не принимаются во внимание внешнеэкономические связи.

3. Предполагается, что государство не осуществляет активного вмешательства в экономическую сферу. Поэтому в первом приближении не учитываются налоги, трансферные платежи и т. п., что позволяет под словом "доход" понимать чистый национальный продукт, и национальный доход, и личный доход, так как при таком допущении количественно они не отличаются.

Очевидно, что в реальности таких экономических систем не существует, но через построение упрощенных моделей можно добиться понимания того, как устроен экономический мир. На последующих этапах экономического анализа эти упрощения снимаются и достигается достаточно полное представление о реальной экономической проблеме — общего равновесия.

Закон Сэя

Основу классической макроэкономической модели составляет утверждение, что *всякое предложение создает равный себе спрос*. Обоснование этого закона дал *Жан Батист Сэй* — французский экономист конца XVIII — начала XIX века. Логика его рассуждений можно представить следующим образом. Всякий производитель готов приобрести ровно на столько денежных единиц товаров, на сколько он в состоянии продать своей продукции. Поэтому для него спрос и предложение тождественны. Но если это утверждение справедливо по отношению к каждому человеку, то оно справедливо и по отношению к обществу, образуемому общностью этих людей. Даже если в одном из секторов экономики предложение превысит спрос, то наверняка найдется другой сектор, где будет компенсирующее превышение спроса над предложением. Таким образом будет сохраняться общее равновесие. Иными словами, если обозначить через Y — совокупный доход, а через E — совокупный расход, то общее равновесие предполагает тождество:

$$Y = E.$$

Однако такое обоснование строится на двух допущениях: а) весь доход используется на потребление; б) расходуются только собственные

средства. В действительности же часть дохода сберегается (см. главу 16), а источником расходуемых средств, кроме собственных доходов, еще довольно часто выступают и кредиты.

Тогда совокупный доход можно представить как состоящий из двух частей, предназначенных для потребления (C) и сбережения (S):

$$Y = C + S.$$

Совокупные же расходы состоят из потребительских расходов (C) и затрат на инвестиции (I):

$$E = C + I.$$

Таким образом, несложно заметить, что общее равновесие будет достигаться в тех случаях, когда сберегаемая часть дохода будет равна инвестиционным расходам:

$$S = I.$$

Задача усложняется тем, что чаще всего наблюдается несовпадение в действиях лиц, сберегающих часть дохода, и лиц, осуществляющих инвестиции. В своей хозяйственной деятельности они руководствуются разными интересами и мотивами. Однако, по мнению экономистов классического направления, в конкурентной среде рынка существует такой механизм, который автоматически обеспечивает равенство сбережений и инвестиций.

Сбережения, инвестиции и норма процента

Для понимания сути этого механизма следует обратиться к мотивам, которыми руководствуется получатель дохода, направляя часть его на сбережения. В главе 16 одним из таких мотивов было названо получение дополнительного дохода. Но даже если конечная цель сбережения другая (например, приобретение товаров длительного пользования), то хозяйствующий субъект отдаст предпочтение вложению денег под определенный процент по сравнению с хранением их в наличной форме. При неизменных других равных условиях, с увеличением нормы процента будет появляться дополнительный стимул для сбережения: размеры сбережений возрастут или за счет увеличения их доли в доходах отдельных лиц, или за счет появления сбережений у тех, кто раньше предпочитал всю сумму дохода направлять на потребление. Поэтому можно утверждать, что сбережения — это возрастающая функция от банковского процента (γ):

$$S = f(\gamma).$$

Инвесторы же в своей деятельности руководствуются интересом получения прибыли. При этом они готовы поделиться частью будущей прибыли с поставщиками денежных ресурсов. Если цена денежного капитала (ставка процента) не слишком высокая, то инвестиции будут

значительны, так как становится выгодным осуществлять даже не очень прибыльные инвестиционные проекты. Если же плата за кредит возрастет, то инвестиционная активность несомненно пойдет на спад. Поэтому представители классической школы утверждают, что ' инвестиции тоже можно рассматривать как функцию (но убывающую) от банковского процента:

$$I = f(r)$$

Значит, можно рассматривать специфический денежный рынок, где в качестве предложения денег выступают сбережения, а спроса на них — инвестиции. Ценой же денег будет норма процента. Эти рассуждения можно представить графически (рис. 21.1).

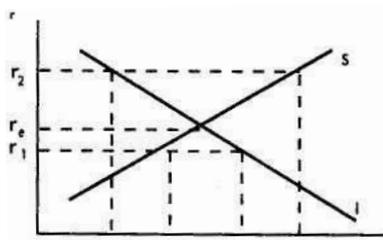


Рис. 21.1. Равновесие сбережений и инвестиций в классической модели

На графике существует единственная точка, в которой объемы инвестиций и сбережений уравниваются: это точка пересечения двух кривых. Почему экономика стремится именно к такому состоянию? Построим свои рассуждения на приеме, известном в математике как *доказательство от обратного*. Пусть в экономике установилась норма процента, равная r . Ей соответствуют сбережения S_1 и инвестиции I_1 . Как видим, в такой ситуации

наличие спроса на деньги окажется значительно выше величины их предложения. Конкурирующие заемщики будут готовы платить большой процент за пользование кредитом. Это расширит предложение денег и, одновременно, оттолкнет часть заемщиков. Спрос на деньги станет уменьшаться, а предложение — возрастать. Процессы будут продолжаться до тех пор, пока норма процента не достигнет уровня r_e , а сбережения и инвестиции не уравниваются. Аналогичные выводы мы получим, рассмотрев ситуацию, когда норма процента установится на уровне выше равновесного (r_2).

Таким образом, гибкое изменение нормы процента под воздействием конкуренции продавцов денежного капитала или его покупателей неизбежно приводит к достижению равновесия сбережений и инвестиций, а следовательно, и уравниванию совокупного спроса и совокупного предложения на товарном рынке.

Теория занятости

Второй проблемой общеэкономического равновесия является равновесие на рынке труда. Поэтому несколько расширим содержащееся в главе 18 изложение классической теории занятости.

По мнению представителей классической школы, при формировании спроса и предложения на рынке трудовых услуг в качестве цены выступает реальная заработная плата, т. е. не просто сумма денег, предлагаемая в уплату труда, а то реальное количество товаров и услуг, которое можно приобрести на эти деньги. Основываясь на общей теории координации спроса и предложения, механизм формирования цены равновесия на рынке труда можно представить в виде графика (рис. 21.2).

При значении реальной заработной платы, равном $(W/P)_e$, на рынке труда достигается равновесие, т. е. все наниматели в состоянии приобрести по данной цене желаемый объем трудовых услуг, и все продавцы, согласные работать за такую заработную плату, нашли место применения своих трудовых способностей. И хотя не все трудоспособное население в данном случае вовлечено в общественное производство, такое состояние можно считать полной занятостью (N_F), так

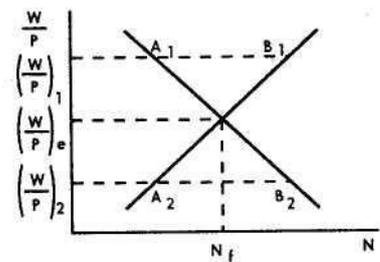


Рис. 21.2. Равновесия на рынке труда в классической модели

как все желающие получили работу. Если же реальная заработная плата установится на уровне $(W/P)_1$ или $(W/P)_2$, то равновесие будет нарушено. В первом случае будет иметь место безработица, избыток желающих работать по сравнению со спросом на трудовые услуги, во втором — окажутся незанятыми некоторые рабочие места, т. е. будет наблюдаться дефицит рабочей силы.

Главное же положение теории занятости в классической школе формулируется так: **в условиях совершенной конкуренции рыночные силы действуют в направлении восстановления равновесия и полной занятости.** Несовпадение спроса и предложения на рынке труда не может быть устойчивым, поскольку конкуренция между рабочими ведет к снижению заработной платы, если имеет место безработица; конкуренция же между нанимателями ведет к повышению заработной платы в случае дефицита трудовых услуг на рынке. Поэтому рыночная ситуация снова приводится к положению равновесия.

Если в реальной действительности возникает устойчивая незанятость, то, по мнению сторонников классической школы, причину

необходимо искать в нарушении гибкости заработной платы. В этом случае не действует закон конкуренции и может наступить период длительной неполной занятости. Недостаточная гибкость заработной платы может вызываться целенаправленной деятельностью профсоюзов, союзов предпринимателей, государства. Следовательно, в чьих-то интересах оказывается некоторое превышение предложения труда по сравнению со спросом на него. Поэтому в строгом смысле слова такую незанятость нельзя назвать вынужденной, так как она вызвана не внутренними закономерностями функционирования рынка, а привнесенными извне нерыночными структурами.

Теория денег

Классическая экономическая теория исходит из того, что экономическая система функционирует на основе традиционного товарного обмена, деньги существуют лишь для того, чтобы обеспечивать развитие реальных процессов, но никоим образом не воздействуют на их результат. Это утверждение базируется на известной количественной теории денег и основанном на ней объяснении механизма установления общего уровня цен.

Существует два варианта количественной теории денег. В главе 19 мы анализировали один из них, выраженный в уравнении обмена Фишера ($MV = PQ$). Напомним только, что по мнению его сторонников, если в каждый определенный момент объем производства дан, а скорость движения денег не зависит от их количества, то общий уровень цен (P) должен изменяться в том же направлении и в том же соотношении, что и количество денег.

Другой вариант количественной теории денег был разработан А. Маршаллом. По его мнению, хозяйствующие субъекты стремятся иметь определенное количество денег в их наиболее ликвидной форме (наличными). При этом приходится каждый раз сопоставлять выигрыш от упрощения заключения сделок с оплатой наличными, и проигрыш от того, что наличные деньги могли бы при другом использовании приносить доход (например, при вложении в банк, приобретении облигаций и т. п.). По мнению Маршалла, можно рассчитать, какую долю дохода хозяйствующие субъекты предпочитают иметь в виде наличности. Эта доля не зависит от количества денег в обращении и является более-менее постоянной. Тогда равновесие предложения денег и спроса на них можно выразить формулой

$$M = KPQ,$$

где M — предложение денег;

KPQ — спрос на деньги;

K — доля дохода, которую общество считает целесообразным хранить в денежной форме;

P — общий уровень цен;

Q — объем национального производства товаров и услуг.

Поскольку ни K , ни Q не зависят от количества денег в обращении и от уровня цен, то можно сделать тот же вывод, который был сделан из анализа уравнения обмена Фишера: *общий уровень цен изменяется так же, как и количество денег в обращении.*

Таким образом, экономисты классического направления убеждены, что конкурентная рыночная система обладает автоматическими механизмами, способными обеспечить общее равновесие и полную занятость. Поэтому они и утверждают, что задачи государства должны сводиться к обеспечению функционирования конкурентного рынка путем устранения различных преград, снятию причин негибкости цен, гарантированию устойчивости покупательной способности денег и выполнению некоторых услуг, жизненно важных для общества в целом (например, оборона, образование, здравоохранение и т. д.).

21.2

КЕЙНСИАНСКАЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Классическая теория длительное время служила ключом к пониманию экономической жизни, была научной базой для выработки государственной политики в области экономики. Однако после Первой мировой войны ситуация в большинстве развитых стран вышла за рамки традиций классической школы. Актуальность выработки новых подходов к пониманию макроэкономического равновесия стала особо ощутимой в период "Великой депрессии" 1929-1933 гг. Правительства некоторых стран (прежде всего, США, Великобритании, Швеции и др.) стали прибегать к активному участию в экономических процессах, нарушив тем самым принцип нейтральности, проповедуемый классической школой. Теоретическую основу новой политики на многие десятилетия составила концепция Дж. М. Кейнса, обосновавшего неспособность конкурентного механизма всегда обеспечивать полное использование ресурсов и разработавшего свою модель макроэкономического равновесия.

Теория эффективного спроса

Прежде всего Кейнс высказал несогласие с фундаментальным положением классической теории — законом Сэя. Согласно его теории, **не совокупное предложение создает совокупный спрос, а, напротив, совокупный спрос создает собственное предложение.**

Зададимся вопросом: чем определяется совокупное предложение в краткосрочном периоде? Если технологический уровень производства и производственные мощности остаются неизменными (а это признаки краткосрочного периода), то уровень производства определяется численностью занятых. Производители готовы предложить на рынке любое количество продукции, а следовательно, и обеспечить занятость любого количества работников, в зависимости от той выручки, которую они получают, реализовав товары и услуги. Эту выручку, побуждающую производить тот или иной объем продукции, Кейнс назвал *ценой предложения*.

Иными словами, в каждый данный момент времени функция совокупного предложения задана, поскольку заданы достигнутым уровнем развития затраты на производство любого объема товаров и услуг.

Прогнозируя результаты своей деятельности, производители ожидают фактически получить за каждый объем производства определенную цену. Эту ожидаемую выручку можно назвать *ценой спроса*. Ожидаемая выручка более-менее тесно связана с фактически полученной, поскольку производители постоянно корректируют свои ожидания в зависимости от полученных результатов и конъюнктуры рынка.

Действительные объемы производства постоянно будут стремиться к точке, в которой цена предложения (S) и цена спроса (D) совпадают. Всякое другое состояние оказывается неустойчивым. Действительно, если цена спроса (ожидаемая выручка) оказывается выше цены предложения, то значительная дополнительная прибыль побуждает производителей увеличивать производство. Если же ожидаемая выручка не компенсирует затрат, необходимых для производства данного объема продукта, предложение будет уменьшаться. Эту взаимосвязь можно заметить на графике, изображенном на рис. 21.3.



Производитель в своих действиях будет ориентироваться на объемы предложения, соответствующие точке пересечения графиков цены предложения и цены спроса. Величина совокупного спроса в точке пересечения графиков названа Кейнсом *эффективным спросом*.

Таким образом, делает вывод Кейнс, функции совокупного спроса

Рис. 21.3. Эффективный спрос

и совокупного предложения определяют уровень производства и занятости. Но поскольку в краткосрочном периоде функция совокупного предложения задана, можно утверждать, что реальный уровень производства и занятости определяется функцией совокупного спроса. Поэтому особое внимание в кейнсианской теории уделяется анализу совокупного спроса, и прежде всего потребительских расходов.

Потребление и сбережения

Анализируя факторы, определяющие объемы потребления, Кейнс формулирует свой "*основной психологический закон*", с ростом дохода растет потребление, но потребление растет медленнее, чем растет доход. Для количественной характеристики этой зависимости используются показатели *средней склонности к потреблению* (APC) и *предельной склонности к потреблению* (MPC, или c), рассчитываемые следующим образом:

$$APC = \frac{C}{Y}; \quad MPC = c = \frac{\Delta C}{\Delta Y},$$

где C — потребление; Y — доход.

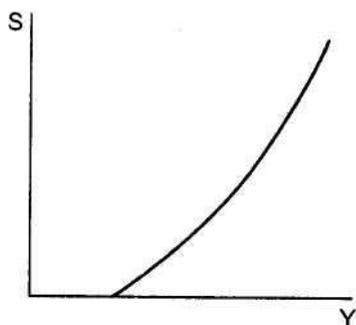
Эта связь между ростом дохода и затухающим ростом потребления служит одним из аргументов в обосновании того, что в экономическом развитии наступает момент, когда эффективный спрос оказывается недостаточным для обеспечения полной занятости, а следовательно, равновесие спроса и предложения на товарном рынке может наступать при более-менее стабильной вынужденной безработице.

Другой важный вывод, вытекающий из основного психологического закона, касается функции сбережения. Кейнс считает, что сбережения в очень малой степени зависят от банковского процента, поскольку получение дополнительного дохода от сбережений — это далеко не главный их мотив. Потребление и сбережения образуют совокупный доход, поэтому угасающая склонность к потреблению будет одновременно означать возрастающую склонность к сбережению. Соответственно, можно ввести понятия *средней склонности к сбережению* (APS) и *предельной склонности к сбережению* (MPS, или s):

$$APS = \frac{S}{Y}; \quad MPS = s = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Но поскольку $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$, то $c + s = 1$.

Рис. 21.4. Зависимость сбережений от совокупного дохода



Связь между сбережениями и совокупным доходом демонстрирует график на рис. 21.4. Сбережения возникают, начиная с определенного уровня доходов. Поскольку предельная склонность к сбережению больше средней, то кривая будет возрастать с ускорением.

Мультипликатор

Другим компонентом совокупного спроса, как известно, выступают инвестиционные расходы. Анализируя связь между инвестициями и доходом, Кейнс обнаруживает *эффект мультипликатора* (умножения). Продемонстрируем его на простом примере. Пусть в какой-то момент в общественное производство инвестируется дополнительно 96 ДЕ ($\Delta Y = 96$). Какой прирост совокупного дохода (ΔY) вызовет этот прирост инвестиций?

Дополнительные инвестиционные расходы одних (затраты на приобретение машин, оборудования, строительство и т. п.) приведут к получению дополнительного дохода другими на ту же величину. Но если предположить, что предельная склонность к потреблению будет составлять 0,5, т. е. половина прироста дохода идет на потребление, а половина — на сбережение, то фонд потребления возрастет на 48 ДЕ. Этот прирост будет использован на приобретение потребительских товаров и увеличит доход. Новый прирост дохода вызовет в свою очередь дальнейшее увеличение потребления и т.д. Эту цепь событий можно условно представить следующей схемой:

ΔY	96	48	24	12	6	3	1,5	...
ΔI	96	↗↘	↗↘	↗↘	↗↘	↗↘	↗↘	
ΔC		48	24	12	6	3	1,5	0,75 ...

Если суммировать все приросты дохода, то можно получить величину, приближающуюся к двойному размеру прироста инвестиций. Формализовав приведенные рассуждения, мы обнаружим следующую зависимость:

$$\Delta Y = \Delta I + c\Delta I + c^2\Delta I + \dots + c^n\Delta I = \frac{1}{1-c} \Delta I = \frac{1}{s} \Delta I.$$

Мультипликатор — это числовой показатель, характеризующий, во сколько раз прирост совокупного дохода будет больше вызвавшего его прироста инвестиций. Количественно он равен величине, обратной предельной склонности к сбережению:

$$M = \frac{1}{s} = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$$

Эффект мультипликации получил широкое распространение в экономической теории и, в частности, при обосновании кейнсианцами направлений государственной экономической политики. Увеличивая налоги с населения и уменьшая сбережения, государство направляет изъятые средства на инвестиции и тем самым стимулирует экономический рост.

Равновесие инвестиций и сбережений

Общее равновесие на товарном рынке достигается при равенстве сбережений и инвестиций. Поскольку инвестиции и сбережения в кейнсианской модели определяются различными мотивами и осуществляются различными субъектами, то и объяснение достижения их равновесия несколько усложнено по сравнению с классической моделью.

На рис. 21.5 при помощи способа асимметричного перенесения точек

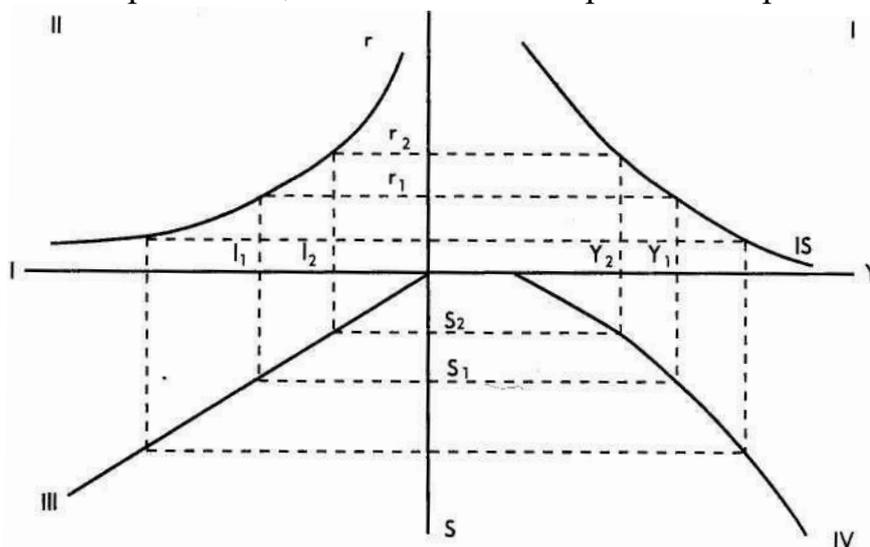


Рис. 21.5. Равновесие инвестиций и сбережений в кейнсианской модели

построен график равновесия сбережений и инвестиций. В четверти II графика представлена функция инвестиций в зависимости от процентной ставки, а в четверти IV — функция сбережений от уровня дохода. Диагональ в четверти III означает равенство инвестиций и сбережений. Каждая же точка кривой на графике в четверти I показывает, какой уровень процентной ставки должен соответствовать каждому уровню совокупного дохода, чтобы уравнивались сбережения и инвестиции. Поскольку совокупный доход в каждый данный момент — величина более-менее стабильная и не может быстро реагировать на экономическую ситуацию, а ставка процента, наоборот, очень гибкая, то их соответствие — явление больше случайное, чем закономерное. Следовательно, равновесие сбережений и инвестиций в силу самих рыночных законов неустойчивое, а поэтому необходимо вмешательство государства для поддержания общего равновесия.

Теория занятости

Анализируя рынок труда, Кейнс вносит на первый взгляд небольшое, но очень существенное уточнение: **повышение реальной заработной платы выступает фактором увеличения предложения труда (N_s) только после достижения полной занятости.** Если же существует вынужденная незанятость, предложение трудовых услуг совершенно эластично по отношению к реальной заработной плате (рис. 21.6).

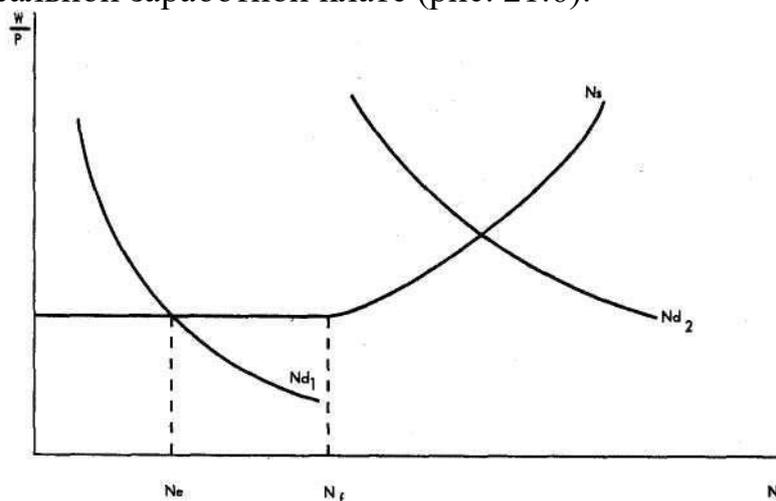


Рис. 21.6. Равновесие на рынке труда в кейнсианской модели

Спрос на рабочую силу (N_d) зависит от реальной заработной платы. Но в силу постоянного отставания спроса от роста дохода из-за снижений предельной склонности к потреблению и ослабления стимулов к инвестициям точка пересечения кривых спроса и предложения, как правило, приходится на горизонтальный участок. Тем самым как бы отключается механизм достижения равновесия и для экономики оказывается характерным избыточное предложение, т. е. вынужденная безработица. Для его включения необходимо, стимулируя спрос на товары, добиться смещения кривой спроса на трудовые услуги вправо, до выхода точки пересечения за пределы полной занятости (N_F).

Равновесие на денежном рынке

Предложение денег Кейнс трактует так же, как и представители классической школы: оно принимается ими как данное. В трактовке же спроса на деньги позиция Кейнса отличается большим своеобразием. Прежде всего он считает, что спрос складывается из двух частей — с учетом функций, которые они выполняют: обслуживание товарных сделок и спекулятивные цели.

Спрос на деньги для торговых сделок (M_d^t) можно рассматривать как возрастающую функцию от совокупного дохода. Несложно рассчитать потребность в деньгах для получения единицы совокупного дохода и выразить зависимость с помощью коэффициента K :

$$M_d^t = KY.$$

Второй вид спроса связан с возможными преимуществами от обладания наличными деньгами, так как при этом упрощается заключение сделок. Наличные деньги — это одна из форм сбережений. Сбережения распределяются на **наличные деньги**; их еще называют **спекулятивными**, или **ликвидными**, и на хранящиеся в виде приносящих доходы в зависимости от процентной ставки: при более высокой ставке процента количество спекулятивных денег уменьшается. Эту зависимость можно записать так:

$$M_d^s = L(r),$$

где L — спекулятивные (ликвидные) деньги; r — процентная ставка. Для построения графика общего равновесия на денежном рынке воспользуемся тем же приемом, что и в случае с равновесием сбережений и инвестиций. На рис. 21.7 в четверти II представлена функция спроса на спекулятивные деньги от процентной ставки, а в четверти IV — функция спроса на деньги для торговых сделок от дохода. Условием равновесия на денежном рынке будет постоянное равенство суммы M_d^t и M_d^s фиксированному предложению денег. Сумма координат

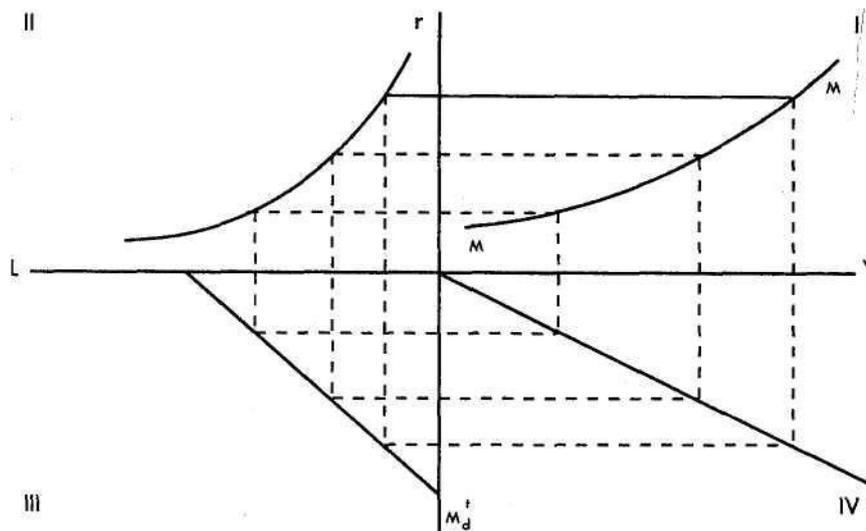


Рис. 21.7. Равновесия спроса и предложения на деньги

любой точки прямой в четверти III будет постоянной и равной предложению денег. Используя способ переноса точек, в четверти I мы получим кривую, каждая точка которой будет показывать соотношение между уровнем совокупного дохода и процентной ставкой, которые обеспечивают равенство спроса и предложения на деньги.

Экономически интерпретировать кривую MM можно следующим образом: при каждом возможном уровне дохода спрос на деньги для осуществления торговых сделок поглощает определенную часть предложения денег, которое рассматривается как данное. Оставшаяся часть денежной массы может быть использована для удовлетворения нужд спекулятивного характера. Норма процента меняется в пределах, необходимых для установления равновесия между спросом и предложением.

Если в силу каких-либо причин ставка процента уменьшится, количество ликвидных денег возрастет и спрос на деньги превысит их предложение. Но для покрытия спроса на деньги потребуются большие кредиты и норма процента снова возрастет до равновесного уровня.

Общее равновесие

До сих пор равновесие инвестиций и сбережений, а также равновесие на денежном рынке рассматривались отдельно. Но в реальной жизни эти процессы переплетаются, формируя общее равновесие экономической

системы. Для его анализа совместим на одном графике кривые равновесия на товарном и денежном рынках (рис. 21.8).

Взаимодействие рынков способно восстанавливать равновесие в случае его нарушения. Рассмотрим это на примере увеличения предложения денег. В этом случае прежде всего снизится процентная ставка, поскольку ликвидных денег при том же уровне доходов будет больше. Результатом станет рост инвестиций и в результате действия эффекта мультипликатора увеличится совокупный доход. Это отвлечет часть денег на совершение торговых сделок, соответственно уменьшив их ликвидный остаток. Ставка процента снова возрастет, сокращая инвестиции и совокупный доход. Такие колебания будут продолжаться до тех пор, пока не восстановится общее равновесное состояние.

Однако в модели Кейнса присутствует так называемая **ликвидная ловушка** — горизонтальный участок кривой равновесия денежного рынка. Он означает, что банковский процент настолько низок, что все свободные от торговых сделок деньги превращаются в спекулятивные. Если точка пересечения кривых придется на этот участок, то увеличение количества денег в обращении не приведет к росту дохода, поскольку процентная ставка дальше не снижается и не возникает дополнительных мотивов для инвестиций. Реальное увеличение совокупного дохода может произойти лишь при смещении кривой вправо.

Таким образом, согласно кейнсианской теории рынок свободной конкуренции не может гарантировать достижение и поддержание полной занятости. Равновесный уровень дохода определяется совокупным спросом, величина которого, как правило, меньше, чем это необходимо для достижения полной занятости. В этой ситуации государство не может занимать нейтральное положение по отношению к функционированию экономической системы. Кейнсом была разработана концепция государственного вмешательства в экономику, важнейшими элементами которой выступают фискальная и кредитно-денежная политика. Рассмотрению фискальной и денежной систем посвящены две следующие главы.

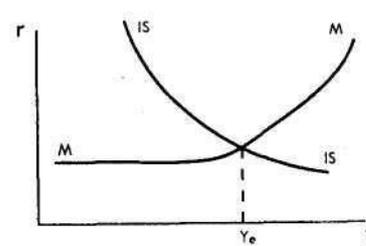


Рис. 21.8. Общее в кейнсианской модели

Краткие выводы

1. Основу классической макроэкономической модели составляет закон Сэя, гласящий, что всякое предложение создает равный себе спрос. Поскольку всякий производитель готов приобрести ровно на столько денежных единиц товаров, на сколько он в состоянии продать своей продукции, то для него спрос и предложение тождественны.
2. Если учесть, что часть дохода используется не на потребление, а на сбережение, то проблема равновесия на товарном рынке сводится к достижению равенства сбережений и инвестиций. По мнению сторонников классической школы, как первые, так и вторые являются функцией от процентной ставки. Гибкое изменение нормы процента под воздействием конкуренции продавцов денежного капитала или его покупателей неизбежно приводит к достижению равновесия сбережений и инвестиций, а следовательно, к уравниванию совокупного спроса и совокупного предложения на товарном рынке.
3. В классической модели несовпадение спроса и предложения на рынке труда не может быть устойчивым, поскольку конкуренция между рабочими ведет к снижению заработной платы, если имеет место безработица; конкуренция же между нанимателями ведет к повышению заработной платы в случае дефицита трудовых услуг на рынке. Поэтому в условиях совершенной конкуренции рыночные силы действуют в направлении восстановления равновесия и полной занятости.
4. По мнению представителей классической школы, задачи государства должны сводиться к обеспечению функционирования конкретного рынка путем устранения различных преград, снятия причин негибкости цен и заработной платы, гарантированию устойчивости покупательской способности денег и к выполнению некоторых услуг, жизненно важных для общества в целом.
5. Исходным пунктом кейнсианской модели является утверждение, согласно которому не совокупное предложение создает совокупный спрос, а совокупный спрос создает собственное предложение.
6. Потребление как одна из главных составных частей совокупного спроса, в соответствии с основным психологическим законом Кейнса, имеет тенденцию к угасающему росту по мере

увеличения дохода. Поэтому возникает тенденция отставания роста спроса от того уровня, который необходим для обеспечения полной занятости. Равновесие спроса и предложения на товарном рынке может наступать при более-менее стабильном уровне вынужденной безработицы.

7. Спрос на деньги, по Кейнсу, вызывается исходя из следующих потребностей: для обслуживания товарных сделок и для достижения спекулятивных целей. Спрос на деньги для обслуживания товарных сделок можно рассматривать как возрастающую функцию от совокупного дохода. Спекулятивные деньги находятся в зависимости от процентной ставки.

8. Согласно кейнсианской модели, рыночная экономика не в состоянии обеспечить устойчивое сбалансированное развитие. Поэтому государство не может занимать нейтральную позицию. Оно должно стать активным участником экономической жизни, воздействуя на совокупный спрос через поощрение потребления, частных инвестиций и осуществление государственных закупок товаров и услуг.

Основные термины и понятия

- Классическая макроэкономическая модель
- Закон Сэя
- Механизм достижения равновесия инвестиций и сбережений
- Классическая теория занятости
- Кейнсианская макроэкономическая модель
- Эффективный спрос
- Цена спроса
- Цена предложения
- Основной психологический закон Кейнса
- Мультипликатор
- Кейнсианская теория занятости
- Деньги для торговых сделок
- Спекулятивные (ликвидные) деньги
- Ликвидная ловушка

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ФУНКЦИИ

Государство, выполняя экономические функции, использует различные инструменты регулирования. Важнейшими среди них многие экономисты, прежде всего представители кейнсианского направления, склонны считать фискальные: сбор налогов и использование бюджетных средств. О степени их воздействия на экономическую жизнь общества можно судить хотя бы по тому, что в развитых странах мира через фискальную систему перераспределяется около 30% валового внутреннего продукта.

Фискальные инструменты обладают многосторонним характером воздействия на экономические отношения в обществе. С их помощью государство способно влиять на объемы и структуру национального производства, инвестиционную активность субъектов хозяйствования, регулировать инфляцию, занятость, воздействовать на состояние конкурентной среды, осуществлять перераспределение доходов и т. д. Иными словами, в макроэкономическом регулировании, в достижении равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением фискальная система играет одну из основополагающих ролей.

В Украине в 90-х годах произошли существенные изменения в налоговой системе. В этот период было много дискуссий о том, как сделать эту систему эффективной. Без налогов обойтись нельзя, но, в то же время, их использование может приносить разный эффект, в том числе и отрицательный. Налоги можно сравнить с препаратом, лечебные свойства которого проявляются только при его применении в разумных дозах. А налоговая практика, в частности Украины, показывает, как нелегко правильно определить эти разумные дозы.

В этой главе мы рассмотрим устройство налоговой системы Украины, проанализируем основные виды налогов, покажем направления влияния налогов и бюджетных расходов на ход экономических процессов, на поведение хозяйствующих субъектов, рассмотрим возможности и основные проблемы бюджетной политики государства.

22.1

УСТРОЙСТВО ФИСКАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ**Кто и как платит налоги**

Налоги — это обязательные платежи домашних хозяйств и предприятий в бюджет государства. Эти платежи носят законный характер, т. е. взимаются на основе действующих в стране правовых норм. **Налогоплательщики** — те, кто по закону обязаны уплачивать налоги и в обмен за эти платежи непосредственно ничего от государства не получают. Поэтому налоги можно охарактеризовать как законные принудительные изъятия государством части доходов у домашних хозяйств и предприятий.

Источниками налогов могут быть различные формы дохода: заработная плата, прибыль, дивиденд, процент, пенсия, стипендия, пособие и т.д.

Под объектом налогообложения понимается то, что подлежит обложению. Им может быть доход, стоимость (ее часть) определенных товаров и услуг, имущество предприятий и домашних хозяйств (в том числе капитал, жилье, автомобили), передача имущества (наследство, дарение и т. д.), пользование природными ресурсами и др. В ряде случаев источник и объект налогообложения могут совпадать: в качестве примеров можно привести взимание подоходного налога, налога на прибыль предприятий.

Кем устанавливаются налоги

Налоги устанавливаются государством. Если конкретизировать эту формулу применительно к Украине, то тогда получится следующая картина.

В формировании условий налогообложения домашних хозяйств и предприятий в Украине участвуют: парламент (Верховна Рада) и местные органы власти. В зависимости от того, кем вводится налог и в распоряжении кого он поступает, выделяются:

а) **общегосударственные налоги** — устанавливаются парламентом и собираются на всей территории страны;

б) **местные налоги** — устанавливаются законами страны, вводятся в действие местными органами власти на определенных территориях.,

Построение налогово-бюджетной системы зависит от формы государственного устройства страны. Если страна имеет федеративное устройство (США, Канада, Германия, Россия и др.), то ее фискальная система состоит из трех уровней (налоги центральной власти, субъектов федерации, местной власти). Если же страна имеет унитарную форму государственного устройства (Украина, Франция,

Япония, Швеция, Финляндия и др.), то в ее фискальной системе представлены два уровня — налоги субъектов федерации отсутствуют. В последнее время появляются межгосударственные налоги, Действующие в рамках определенной международной экономической организации. Такие налоги, в частности, введены в странах Европейского Союза (например, налог на импортную сельскохозяйственную продукцию). Поступают они в бюджет организации.

Налоговые ставки, их построение

Налоговая ставка — это величина налога на единицу объекта обложения. Налоговая ставка может быть:

а) *адвалерной* — выраженной в процентах (например, ставки подоходного налога);

б) *специфической* — выраженной в денежных суммах с физической единицы обложения (в качестве примера можно назвать плату за землю).

В современных системах налогообложения преобладающим является использование адвалерных ставок.

При определении налоговых ставок государство может предусматривать **налоговые льготы**, т. е. скидки, уменьшения налоговых отчислений при наличии определенных обстоятельств. Цели и способы предоставления налоговых льгот мы рассмотрим при анализе функций фискальной системы.

Важное значение имеет вопрос о способах построения налоговых ставок. В зависимости от соотношения, устанавливающегося между ставкой налога и доходом, налогообложение можно подразделить на:

а) *пропорциональное* — налоговая ставка постоянна, она не связана с размерами дохода, их изменениями. Если в стране принята, например, единая ставка налога на получаемые дивиденды по акциям (независимо от величины дивидендов), то это как раз и будет пример использования принципа единой пропорциональности в налогообложении: пропорция разложения дивиденда на налог и чистый доход, т. е. остающийся получателю, является единой для всех случаев;

б) *прогрессивное* — налоговая ставка увеличивается с ростом величины дохода. Так, этот принцип используется, например, при взимании подоходного налога: чем выше доход, тем большую его долю нужно отдать государству. В этом случае налоговое бремя уже не распределяется равномерно среди налогоплательщиков, как при пропорциональном налогообложении. Здесь оно — больше для богатых, меньше — для среднеобеспеченных, еще меньше — для малообеспеченных категорий населения. Важное значение имеет и крутизна прогрессии, т. е. какими темпами прирастают ставки по мере

увеличения доходов, какая величина максимальной ставки налога. Мировой опыт свидетельствует о возможности использования двух видов прогрессии: простой и сложной. При простой прогрессии возросшая ставка налога применяется ко всему объекту обложения, при сложной — объект обложения (например, доход индивидуальных налогоплательщиков в настоящее время в Украине) делится на части, каждая из которых облагается своей ставкой, т. е. повышенная ставка применяется не ко всему объекту, а только к той части, которая превышает границу предыдущего диапазона;

в) *регрессивное* — налоговая ставка уменьшается по мере роста дохода. Этот порядок налогообложения не имеет такого распространения, как два предыдущих способа. При регрессивном налогообложении налоговое бремя оказывается большим для субъектов с меньшими доходами. В определенной степени свойствами регрессивности обладает взимание налога на добавленную стоимость. Здесь налог рассчитывается не на основе личных доходов, а устанавливается в процентах к части стоимости произведенных товаров и услуг и включается в цену их реализации. Такой налоговый порядок по-разному затрагивает доходы мало- и высокообеспеченных людей. Так, если две семьи с разным уровнем доходов покупают детские велосипеды по цене 100 ДЕ, включающей 20 ДЕ налога, то можно заметить, что эти 20 ДЕ налоговых отчислений составят большую долю в доходах менее обеспеченной семьи и меньшую — в доходах более обеспеченной.

К вопросу о справедливости в налогообложении мы еще вернемся в параграфе 3.

Прямые и косвенные налоги

Прямые — это такие налоги, объектом которых является доход или имущество плательщика. Исходя из этого их можно разделить на *подходные* и *поимущественные*. Примерами прямых налогов могут быть названы подходный налог, налог на прибыль предприятий, земельный налог, налоги на движимое и недвижимое имущество, налоги с наследства, налоги на дивиденды, полученные по акциям, и др. В Украине преимущество отдается подходному обложению. В то же время важно отметить, что обложение капитала может помочь в решении ряда проблем. Так, оно способно снизить интерес к сокрытию прибыли, ее перекачке в издержки производства, ограничить интерес акционерных предприятий к наращиванию нераспределенных прибылей в ущерб дивидендам, сделать, тем самым, более гармоничными отношения между рядовыми акционерами и менеджерами, управленческими структурами предприятия.

Косвенные — это налоги, объектом которых становится обращение и потребление определенных товаров и услуг. Эти налоги не так очевидны для плательщиков, многие из тех, кто их уплачивает, нередко даже не знают об их существовании. *Косвенные налоги включаются в цену реализации товаров и услуг и оплачиваются их потребителями.* Продавцы данных товаров мобилизуют налоговые поступления и передают их государству. При таком порядке налогообложения отсутствует прямая связь между плательщиком и государством. Эти налоги являются налогами не на весь доход, а на определенную форму его использования — потребительские расходы. Поэтому их еще называют налогами на потребление. В качестве примеров таких налогов можно назвать налог на добавленную стоимость, акцизный сбор.

Налоги на потребление первоначально возникли в виде акцизных сборов с ограниченного круга товаров широкого потребления I (алкогольные напитки, табак, чай, сахар, соль и др.). Современные косвенные налоги, среди которых доминирующее положение, в частности, в европейских странах, и в том числе в Украине, занимает налог на добавленную стоимость, можно рассматривать как результат слияния налогов на обращение и налогов на потребление, потому что в каждом акте обращения определенных товаров покупатель вносит налог.

В заключение следует отметить еще такое обстоятельство. Предполагается, что окончательным плательщиком прямого налога является получатель обложенного дохода или владелец обложенной собственности, а косвенного налога — потребитель товара. Экономисты, однако, замечают, что так бывает далеко не всегда: при благоприятных условиях прямые налоги могут быть переложены на потребителя через механизм повышения цен, а косвенные не всегда могут быть переложены на потребителя — рынок может не обеспечить реализацию прежнего количества товара по повышенным ценам.

22.2

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ НАЛОГОВ

Общее количество применяемых в стране налогов исчисляется десятками. Мы не имеем возможности в рамках настоящего пособия проанализировать их все. Наше внимание будет приковано к тем налогам, которые оказывают решающее воздействие на экономическое поведение домашних хозяйств и предприятий. Анализ этих налогов поможет получить представление об основных источниках государственных доходов.

Подоходный налог

Одним из традиционных налогов является подоходный налог. Считается, что впервые он появился в налоговой системе Великобритании в 1842 г., а затем — в конце XIX — начале XX века — массово распространился в других странах. Объектом налогообложения здесь выступает индивидуальный доход.

В Украине, как и в большинстве других стран мира, применяется способ прогрессивного налогообложения индивидуальных доходов. Это означает, что налоговые ставки по мере роста дохода возрастают. Налогообложению подлежит валовой доход плательщика, уменьшенный на величину необлагаемого минимума и других скидок, предоставляемых законом. В 1999 г. в Украине применялось 5 уровней дохода и, соответственно, действовало 5 налоговых ставок — от 10 до 40 /о.

Техника исполнения обязанностей налогоплательщика может быть разной. **Безналичный способ** взимания подоходного налога предполагает исчисление и удержание налога бухгалтерией того предприятия (организации, учреждения), которое выплачивает доход налогоплательщику. **Декларационный способ** предусматривает самостоятельный подсчет налогоплательщиком своего дохода, заполнение налоговой декларации и подачу ее в соответствующие государственные органы. Существует немало стран, где декларационный способ исполнения налоговых платежей с личных доходов является общепринятым. В Украине впервые по результатам 1993 г. стал частично использоваться декларационный способ в налоговых взаимоотношениях граждан и государства в сочетании с безналичным. В частности, налоговые декларации должны были подавать те лица, которые имели доходы помимо основного места работы (например, совместители).

Налог на прибыль предприятий

Налог на прибыль является, пожалуй, основным налогом в финансовых взаимоотношениях государства и предприятий. Прибыль, подлежащая обложению, формируется как разница между выручкой и издержками предприятия. Выручка может быть получена в результате реализации произведенной продукции и от так называемых внереализационных мероприятий (например, получение платы от сдачи в аренду производственных помещений).

Прибыль является основным источником средств для развития предприятий. Взимание с прибыли налога в принципе уменьшает потенциал расширения предприятия. Поэтому очень важно определить такие ставки налога на прибыль, чтобы они не подрывали интерес

экономических субъектов к повышению эффективности хозяйственной деятельности, к расширению ее масштабов. В разных странах действуют отличающиеся системы обложения прибыли. Если рассматривать ставки, то они редко составляют менее 30 % и более 50 %. Они могут быть и пропорциональными и прогрессивными. В последнем случае ставки изменяются в зависимости от величины полученной прибыли. Используются также разнообразные способы установления налоговых скидок.

В Украине в первой половине 90-х годов применение этого налога отличалось большой нестабильностью. Так, в 1991 г. его ставка для большинства предприятий составляла 35 %. В 1992 г. вместо налога на прибыль был введен налог на валовой доход — он определялся как разница между выручкой и издержками, в которые не включалась заработная плата, т. е. издержки предприятия по привлечению рабочей силы, — со ставкой 18 %. В 1993 г. вначале применялся налог на прибыль, который вскоре был заменен налогом на валовой доход. В 1994 г. ставка этого налога составляла 22 %. С 1995 г. в Украине применяется налог на прибыль со ставкой 30 %. Очевидно, что уже одна лишь нестабильность налоговой системы способна отрицательно влиять на деятельность субъектов хозяйствования, снижать степень их деловой активности.

Налоги на потребление

Налоги на потребление (косвенные налоги) составляют важный источник государственных доходов в Украине и многих других странах. Напомним, что эти налоги включаются в цену реализации товаров и услуг и оплачиваются в момент их приобретения.

К косвенным налогам относятся:

а) **индивидуальные акцизы**, которые взимаются с отдельных товаров по твердым ставкам. Традиционно индивидуальные акцизы применяются на алкогольные напитки, табачные изделия и некоторые другие товары массового потребления;

б) **универсальные акцизы** (налог с оборота), которые взимаются со стоимости проданных товаров и услуг, взятых в широком ассортименте. От индивидуальных акцизов они отличаются охватом облагаемых товаров и услуг и применением, как правило, единой ставки налога. В настоящее время этот налог не имеет широкого распространения в мире;

в) **налог на добавленную стоимость**. Появление и широкое использование этого налога стало одним из наиболее заметных явлений в развитии налоговых систем в последние десятилетия. Идея применения налога на добавленную стоимость принадлежит М. Лоре, предложившему

в 1954 г. заменить им налог с оборота. В настоящее время этот налог применяется во многих странах, прежде всего европейских, и в том числе в Украине, где он введен в 1992 г. вместо налога с оборота.

Добавленная стоимость, на которую рассчитывается налог, определяется как разница между выручкой предприятия и стоимостью его затрат на сырье, полуфабрикаты и услуги, полученные от поставщиков. Иными словами, это стоимость, добавленная предприятием к стоимости исходных материалов в результате их определенной переработки, доработки или другого хозяйственного использования. Этот налог применяется там, где создается добавленная стоимость. Плательщиком налога является покупатель продукции, ее продавец выступает в роли сборщика налога — посредника между плательщиком и государством. Как правило, ставки налога на добавленную стоимость дифференцируются по различным товарным группам. Обычно минимальные ставки применяются для товаров и услуг первой необходимости. Это позволяет уменьшить регрессивные проявления данного налога.

В Украине, однако, в 1992-1999 гг. использовалась только одна, общая для всех облагаемых товаров и услуг, ставка (в последние годы 20%). Следует заметить, что отсутствие дифференциации, высокая ставка налога являются факторами, существенно влияющими на спрос, предложение, цены товаров, прибыльность предприятий, уровни реальных доходов. Преимущества этого налога, отмечаемые специалистами, — возможность за счет широкой базы налогообложения использовать невысокие ставки и, тем самым, очень ограниченно влиять на положение отдельных экономических субъектов, наличие больших трудностей для желающих обойти налог и др., — могут оказаться менее значимыми, чем те проблемы, которые может принести неэффективно построенная система его взимания, отсутствие ее гибкой реакции на изменения макроэкономических условий.

Целевые (специальные) налоги

В зависимости от использования налоги можно подразделить на общие и целевые (специальные). Общие налоги поступают в бюджет государства и предназначаются для финансирования самых различных мероприятий. **Целевые (специальные) налоги** поступают в распоряжение государства для финансирования строго определенных мероприятий, т. е. имеют конкретное целевое назначение. Большинство целевых налогов — это налоги по различным формам социального страхования и обеспечения.

К основным целевым налогам в Украине можно отнести:

а) платежи граждан и предприятий в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования. За счет средств последнего, в частности, |

- выплачиваются пособия по временной нетрудоспособности, связанной, например, с болезнью. В 1999 г. работающие граждане вносили из своих доходов 1 % в Пенсионный фонд, а предприятия 36 % от своих затрат на оплату труда — в вышеуказанные фонды вместе;

б) платежи предприятий в Фонд содействия занятости населения. За счет средств этого фонда выплачиваются пособия по безработице, финансируются затраты на подготовку и переподготовку кадров и некоторые другие мероприятия, связанные с решением проблемы занятости. В 1999 г. такие платежи составили 1,5 % от общих расходов предприятий на привлечение рабочей силы.

Другие налоги

Среди других налогов, используемых государством, можно назвать следующие:

■ *плата за землю*. В Украине в зависимости от категории земли (сельскохозяйственного или несельскохозяйственного назначения), ее местоположения, характера использования устанавливаются ставки налога в фиксированных суммах с единицы площади;

■ *налоги на движимое (транспортные средства) и недвижимое (капитал, жилье) имущество*. Ставки этих налогов имеют, как правило, пропорциональный характер;

■ *налог с полученного наследства и дарений*;

■ *экспортные* (при вывозе определенных товаров в другие страны) и *импортные* (при ввозе) пошлины. Этим государство регулирует внешнеэкономические операции (подробнее см. главу 26).

Существуют и другие виды налогов. Если ранжировать все налоги по их значению в налоговых поступлениях государства, то ведущую роль в Украине в последние годы займут налоги на потребление и на прибыль предприятий, подоходный налог с граждан. Так, например, в 1998 г. наибольший удельный вес в доходах сводного (консолидированного) бюджета составили налог на добавленную стоимость (25,4%), налог на прибыль (19,8%), подоходный налог (12,5%), акцизные сборы (4,4%). В целом доходы сводного бюджета составили 27,4% валового внутреннего продукта страны.

Общегосударственные и местные налоги

Как уже отмечалось, существуют определенные уровни налоговой системы. Так, в Украине все налоги разделяются на две группы: общегосударственные и местные.

К *общегосударственным*, в частности, относятся: налог на прибыль, акцизный сбор, налог на добавленную стоимость, подоходный налог с граждан, пошлина, плата за землю, сборы на обязательное государственное пенсионное и социальное страхование, сбор за загрязнение окружающей природной среды и другие. Эти налоги устанавливаются Верховной Радой Украины и в большинстве своем полностью или частично поступают в государственный бюджет. Частичное поступление денег по некоторым налогам связано с распределением соответствующих налоговых поступлений между государственным и местным бюджетами в специально установленных пропорциях. Формирование этих пропорций является достаточно сложной задачей, так как здесь необходимо достигнуть сочетания национальных и местных интересов.

Среди *местных* налогов и сборов можно отметить налог с рекламы, коммунальный налог, готельный сбор, сбор за парковку автомобиля, курортный сбор, сбор за использование местной символики, сбор за проезд транзитного транспорта и другие. Перечень этих налогов, их предельные ставки устанавливаются в Украине Верховной Радой Украины. Дело местных органов власти определить, какие из установленных местных налогов будут реально применяться на их территории. Правда, в некоторых случаях центральная власть принимает решения об обязательном введении некоторых видов местных налогов. Очевидно, что местные налоги и сборы зачисляются в местные бюджеты.

В целом их можно рассматривать как дополнительный источник поступлений средств в местные бюджеты.

Налоги, стимулы, теневая экономика

Можно с уверенностью сказать, что даже самая совершенная налоговая система будет "вызывать недовольство у плательщиков. Наверное, немало людей согласятся с необходимостью существования налоговой системы в принципе, но это не означает, что у них не будет критических замечаний в адрес налоговой политики своего государства, связанных с объемами, условиями исполнения налоговых обязательств. Жизнь показывает, что с этим как раз проблем нет. Профессиональным экономистам тоже легко будет найти предмет для полемики, если обратиться к теме налогов.

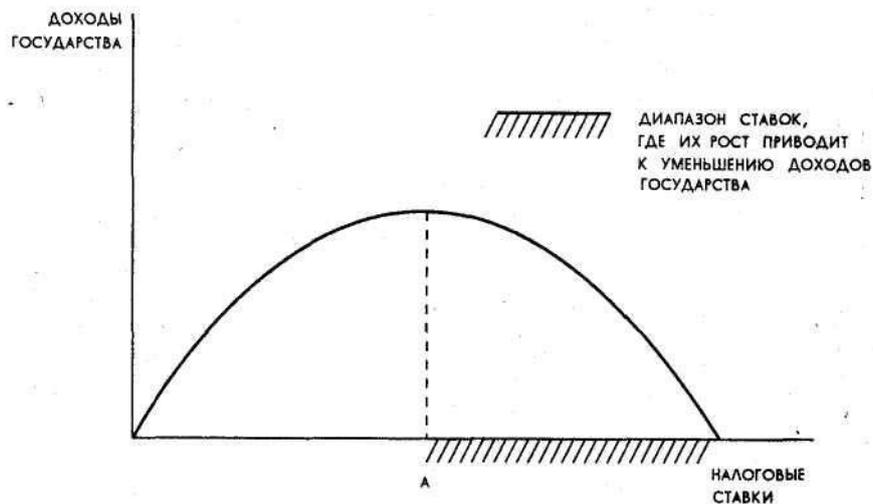


Рис. 22.1. Зависимость между доходами государства и значениями налоговых ставок (кривая Лаффера)

Важным условием эффективности фискальной системы является умеренность налоговых сборов, вводимых государством. **Высокие налоговые ставки могут создавать ряд проблем.**

Во-первых, они способны подорвать стимулы, заинтересованность домашних хозяйств и предприятий в повышении степени своей экономической активности. Так, государство должно очень взвешенно подходить к разработке прогрессивных ставок взимания подоходного налога: прогрессивный способ налогообложения, как известно, предполагает, что люди, по мере роста их доходов, переходят в категории плательщиков, для которых применяются более высокие налоговые ставки. Построение диапазонов в системе налогообложения, применяемые налоговые ставки не должны быть антистимулом, т. е. охлаждать стремление людей больше и лучше работать. Если же взять налог на прибыль предприятий, то здесь налоговое давление может быть антистимулом наращивания прибыли, расширения производства, повышения его эффективности.

Во-вторых, может случиться так, что государство, применив более высокие ставки налогов, получит меньший доход от налоговых поступлений. Зависимость, которая существует между значениями налоговых ставок и объемом поступлений государства, показана на рис. 22.1.

На графике видно, что только до определенного значения (точка A) рост налоговых ставок может приносить большие доходы государству,

после прохождения этого уровня налоговые поступления государства могут только снижаться. Уменьшение налоговых доходов государства — результат реакции экономических субъектов на чрезмерные налоговые притязания государства. Происходит спад экономической активности ввиду невыгодности ее поддержания на прежнем уровне. Поэтому государство должно всегда сдерживать свои налоговые аппетиты, проводить взвешенную налоговую политику.

В-третьих, высокие налоги могут стимулировать процесс утаивания доходов плательщиками. Припрятывание доходов является одним из элементов теневой экономики. **Теневая экономика — это экономическая деятельность, связанная с производством и обменом товаров и услуг, не получающая законной регистрации или учета.** Деньги, заработанные в теневой экономике, не отражаются в соответствующих документах и не облагаются налогом. Такие действия являются незаконными. Примерами припрятывания доходов может быть работа мастера по ремонту автомобилей или телевизионного мастера, которые часть денег, полученных от своих клиентов за услуги, не показывают в финансовых документах, или работа преподавателя в роли репетитора, или услуги парикмахера, которые он оказывает у себя на дому и т. д. Эти доходы утаиваются от налогообложения и государство недополучает в бюджет какую-то сумму денег. Если же государство намерено сделать определенные расходы, а планируемых налоговых сборов недостаточно, и оно принимает решение увеличить налоговые ставки, то тогда "законопослушным" плательщикам придется взять на себя дополнительное бремя отчислений в пользу государства.

Теневая сфера существует в экономике любой страны. Так, например, американские экономисты полагают, что в США теневая экономика составляет от 5 до 15 % валового национального продукта. Масштабы теневой экономики в Украине пока не получили более-менее точных количественных оценок. Из периодически появляющихся заявлений экономистов и государственных деятелей можно сделать вывод, что они в несколько раз больше, чем в США. Следует также заметить, что эти масштабы изменяются. Так, в условиях экономического кризиса сфера теневой экономики, очевидно, расширяется: с одной стороны, люди более активно ищут дополнительные доходы, а с другой, — государство менее действенно контролирует законность хозяйственной деятельности, в самой структуре государства усиливается коррупция, взяточничество. В процветающей экономике увереннее чувствует себя государство, субъекты хозяйствования видят перед собой перспективу, что снижает интерес к поиску сделок, доход от которых можно утаить от налогообложения.

22.3

ФУНКЦИИ ФИСКАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Во введении к этой главе мы обращали внимание на многосторонний характер воздействия фискальных инструментов на экономическую жизнь общества. Подтверждение этому можно получить, анализируя функции фискальной системы.

Формирование бюджетов для закупки ряда товаров и услуг

Государство, как нам уже известно, несет расходы на содержание учреждений образования, науки, медицины, культуры, армии, правоохранительных органов, национального телевидения и радио, строительство домов, дорог, предприятий и т. д. Основным источником покрытия этих расходов являются налоговые поступления от домашних хозяйств и предприятий. У государства могут быть и другие источники доходов (продажа государственного имущества, получение дохода на капитал, дивидендов по акциям, реализация государственных облигаций и т. д.), но их значение в общих поступлениях государства оказывается намного меньшим по сравнению с налоговыми источниками.

Регулирование производства и инвестиционной деятельности предприятий

Используя налоговые льготы, а, возможно, также (в некоторой мере) отраслевую дифференциацию налоговых ставок, государство может делать экономически более привлекательным для предприятий производство определенных товаров и услуг или же, наоборот, — затруднительным. Так, например, в Украине в первой половине 90-х годов государство с помощью либеральных налоговых условий пыталось стимулировать рост производства сельскохозяйственной продукции и одновременно применяло повышенные налоговые ставки на доходы, полученные от посреднической деятельности.

Государство не может определить частному предприятию, как ему использовать полученную прибыль. Но, вместе с тем, общество заинтересовано в том, чтобы предприятия значительную часть прибыли использовали на инвестиционные цели, т. е. возвращали обратно в производство на расширение выпуска продукции, обновление ассортимента, повышение качественных характеристик товаров, совершенствование технологии. Ведь возможности экономики завтра определяются во многом тем, что мы сберегаем от потребления, инвестируем сегодня. Поэтому государство может установить налоговые льготы на обложение той части прибыли, которая возвращается в производство, стимулировать технологические новшества, реконструкцию и т. д.

Выступая заказчиком определенной продукции, оплачивая ее, государство, тем самым, влияет на объемы и структуру производимой продукции. Внося изменения в налоговую систему, оно может воздействовать на степень деловой активности предприятий.

Налоговая система нередко используется для регулирования конкуренции. Если государство устанавливает налоговые льготы для новых небольших предприятий, этим оно в определенной мере способствует становлению новых конкурентов.

Регулирование инфляции

Нестабильность цен, как мы уже знаем, составляет одну из основных макроэкономических проблем. Государство должно уметь контролировать инфляцию, стремиться обеспечивать ее невысокий уровень. Фискальная система является важным фактором в достижении ценовой стабильности. С одной стороны, бюджетные проблемы могут вызывать инфляцию, а с другой — налоговые инструменты применимы для государственного регулирования инфляции. В главе 19 отмечалось, что одной из причин инфляции является рост совокупных расходов, не подкрепленный соответствующими изменениями в производительности общественного труда. Через фискальную систему государство может, в частности, воздействовать на совокупный спрос — путем изменения налоговых ставок и объема бюджетных расходов. Борьба с инфляцией требует принятия мер по ограничению совокупных расходов, чего, например, можно достигнуть, ужесточив систему налоговых изъятий и проводя более сдержанную политику бюджетных расходов.

Перераспределение доходов

Денежные поступления, которые получают домашние хозяйства, происходят из разных источников. Напомним, в частности, что доход может приносить предложение труда, земли, капитала, денег. В то же время, в обществе всегда существуют люди, получающие доходы по особому социальному положению: пенсионеры, инвалиды, безработные, учащиеся и др. Они получают денежные доходы от государства, которое, в свою очередь, формирует свой бюджет за счет денег налогоплательщиков. Выплаты государства по социальному обеспечению, как уже отмечалось, называются трансфертными платежами.

Домашние хозяйства, реализуя экономические ресурсы на различных рынках, получают разные доходы. Налоговая система вносит коррективы в распределение доходов в обществе. При прогрессивном построении налоговых ставок богатые отдают через налоги большую часть своих доходов, чем бедные. В результате такого налогообложения уменьшается

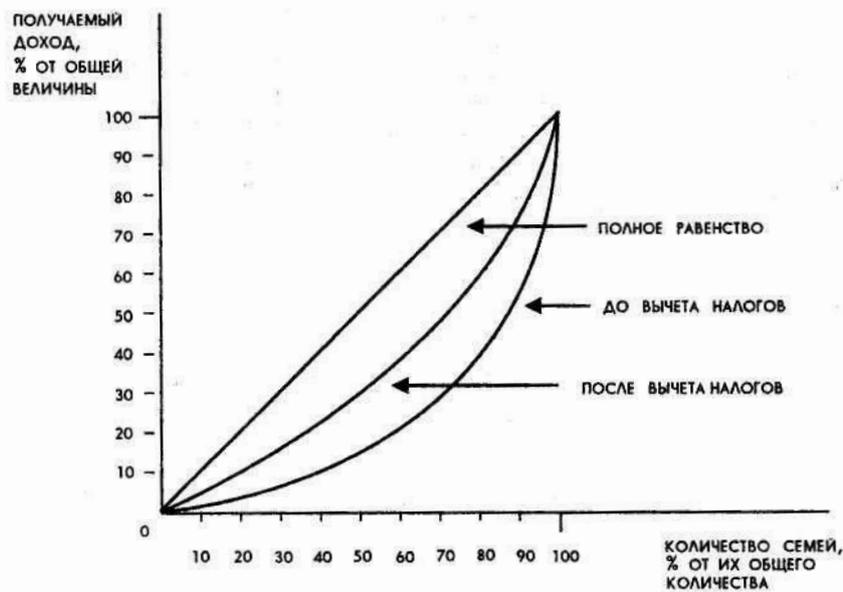


Рис. 22.2. Распределение доходов до и после вычета налогов

неравенство в доходах (рис. 22.2). К проблеме распределения доходов мы еще вернемся в главе 24.

Дискреционная фискальная политика и автоматические стабилизаторы

Как нам уже удалось выяснить, государство, регулируя налоговые ставки и бюджетные расходы, тем самым использует фискальную систему как инструмент макроэкономической стабилизации. Достижение устойчивости в объемах производства, занятости, инфляции составляет важнейшую функцию фискальной системы. Фискальная политика, предполагающая сознательное изменение налоговых ставок, структуры налогов и бюджетных расходов с целью придания стабильности развитию национальной экономики, называется **дискреционной фискальной политикой** (рис. 22.3).

Вместе с тем, фискальная система обладает определенным стабилизирующим потенциалом и сама по себе, т. е. она может при некоторых условиях выполнять роль стабилизатора даже в том случае, когда в нее не вносятся какие-то специальные изменения. Она сама по себе

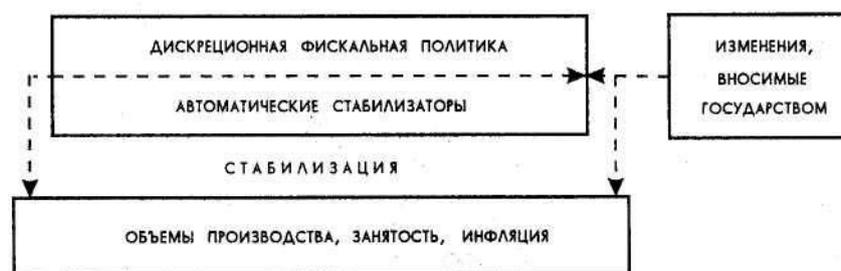


Рис. 22.3. Дискреционная фискальная политика и автоматические стабилизаторы

является амортизатором экономических колебаний. **Автоматические стабилизаторы** — это такие налоговые и бюджетные механизмы, действиям которых присуща постоянная направленность на смягчение экономических колебаний. Наверное, вам приходилось слышать примерно такие слова о человеке — лидере какой-то группы: "Само только присутствие этого человека вносит уверенность и стабильность в нашу работу". Аналогично одно лишь "присутствие" фискальных элементов в экономической системе вносит определенную стабильность в ее функционирование.

Как работают автоматические стабилизаторы?

Если, например, в экономике спад, то это, как правило, ведет к сокращению суммарных доходов домашних хозяйств и предприятий. В результате уменьшаются налоговые поступления, формирующиеся от этих доходов (подходный налог, налог на прибыль и др.). А при использовании прогрессивных шкал сокращение налоговых отчислений будет опережать уменьшение доходов. В этих же условиях государство должно будет увеличить некоторые свои расходы: например, на выплату пособий по безработице, так как общий спад в экономике сокращает рабочие места и увеличивает количество безработных. Возрастающие в связи с этим расходы государства играют стабилизирующую роль: они компенсируют уменьшение частных расходов.

В случае же, когда экономика находится на подъеме и существует опасность перегрева конъюнктуры, ускорения инфляции, регрессивная налоговая система "отбирает" все большую часть доходов при их росте, снижая, тем самым, давление совокупного спроса.

Рост потребительских расходов становится меньшим, чем это могло бы быть. Таким образом, автоматические стабилизаторы сокращают колебания объема национального производства в обоих направлениях.

Автоматическим стабилизаторам многие экономисты отводят значительную роль в сглаживании цикличности экономического развития.

В частности, считается, что они способны предотвратить значительное мультипликативное воздействие сокращения совокупного спроса на объем национального производства. Вместе с тем, не следует и преувеличивать значение автоматических фискальных стабилизаторов — их одних недостаточно для достижения полной стабильности. Встроенные стабилизаторы должны дополняться мероприятиями дискреционной политики.

Проблемы государственного бюджета

Государственный бюджет включает доходную и расходную части. Между ними должно быть определенное соответствие. Трудно ожидать, что расходная часть будет абсолютно точно соответствовать доходной. Как правило, расходы превышают доходы — возникает **дефицит государственного бюджета как превышение расходов государства над полученными доходами.**

Экономисты склонны считать, что опасность для экономики составляет не дефицит сам по себе, а определенный его уровень. **Уровень бюджетного дефицита определяется как отношение объема дефицита к валовому внутреннему продукту, выраженное в процентах.** Допустимым или относительно не опасным уровнем бюджетного дефицита признается его значение в пределах 2 — 3 %.

Основная опасность для экономики, исходящая от дефицита государственного бюджета, связана с проблемой инфляции. Дело в том, что покрытие бюджетного дефицита может осуществляться как за счет неинфляционных источников, так и путем привлечения инфляционных источников финансирования. Одним из вариантов неинфляционного финансирования дефицита может быть выпуск государственных облигаций. Покупатели этих облигаций выступают в роли кредиторов государства. Относительно ограниченные возможности неинфляционных займов выглядят довольно очевидными — большой дефицит бюджета государства невозможно покрыть за счет займов, не связанных с увеличением платежных средств, обращающихся в экономике. Другим способом покрытия недостатка денежных ресурсов у правительства является использование кредитной эмиссии, в результате которой происходит увеличение платежных средств, денежной массы, что приводит в данных условиях к ускорению инфляции.

Для периода экономического кризиса в Украине (90-х годов) проблема дефицита государственного бюджета была одной из острейших. Так, например, его уровень в 1993-1994 гг. достигал 15-20 % (в 1996 г. — 4,8, в 1997 г. — 6,8, в 1998 г. — 1,9%). Покрытие дефицита осуществляется за счет эмиссии или заимствований. Эмиссионное

погашение дефицита увеличивает совокупный спрос, что в условиях сокращения объемов производства приводит к ускорению инфляции.

Наличие бюджетного дефицита обычно означает, что государство должно брать займы или, как иногда говорят, залезать в долги. Так образуется **государственный долг** — **денежные средства, взятые займы государством**. Обычно так определяется заем, сделанный государством внутри страны. Но государство может одалживать деньги и за рубежом — такие долги принято называть **внешним долгом** государства.

В цивилизованном обществе долги должны возвращаться, в том числе и государство обязано возвращать занятые денежные средства. Это означает, что, взяв в долг сегодня, завтра в государственном бюджете должны быть предусмотрены, в числе прочего, и расходы государства на погашение долгов. Более того, деньги в долг обычно даются под проценты, значит государство должно не только вернуть долг, но и выполнить определенные обязательства по уплате процентов. Наличие этих статей расходов в бюджете государства означает, что какие-то сферы бюджетного финансирования недополучают средств, а растущий долг все более указывает на то, что его выплата перекладывается на будущее поколение налогоплательщиков.

Бюджетные программы реализуются в Украине на общегосударственном и местном уровнях. **Распределение бюджетных средств** между ними составляет еще одну проблему государственного бюджета. Распределение должно исходить из того, какие функции возложены на соответствующие структуры власти и управления. В Украине, как и практически во всех странах мира, большая часть государственных доходов мобилизуется центральными властями, меньшая — поступает в распоряжение местных органов власти. Вместе с тем, в Украине пока еще трудно говорить о каких-то тенденциях, связанных с изменениями соотношения денежных средств, направляемых по различным уровням бюджетной системы, так как сама система еще не является достаточно устойчивой. В целом же, в ряде развитых стран мира отмечается рост доли государственных доходов, направляемых в распоряжение местных органов власти.

Многое о политике государства, его приоритетах может сказать распределение бюджетных средств по статьям расходов: каковы удельные затраты на образование, культуру, медицину, науку, армию, экономику, социальное обеспечение, экологию и т. д.? Делить общегосударственный бюджетный "пирог" приходится правительству и Верховной Раде, местный — исполнительному и представительному органам местной власти.

Оценки стабилизационных возможностей фискальной политики

Итак, изменяя свои расходы, налоговые ставки, государство может влиять на макроэкономические параметры — объемы национального производства, занятость, инфляцию. Но насколько значителен потенциал фискальной политики в плане обеспечения макроэкономической стабильности, достижения общего равновесия экономической системы? Экономисты кейнсианского и монетаристского направлений по-разному отвечают на этот вопрос.

Так, **кейнсианцы** считают фискальные инструменты наиболее сильным и надежным средством воздействия государства на экономику. Они уверены в достаточно высоких стабилизационных возможностях фискальной политики. Регулируя расходы, налоговые ставки, государство может через изменения в объеме совокупных расходов достигать макроэкономической стабильности. Так, представители кейнсианского направления полагают, что в некоторых условиях — при спаде деловой активности — государство может сознательно пойти на определенный дефицит бюджета для стимулирования экономики. Увеличивая свои расходы, государство будет вызывать рост совокупного спроса, который, в свою очередь, положительно скажется на совокупном предложении, произойдет уменьшение безработицы. Такая деятельность государства называется *стимулирующей фискальной политикой*. В то же время, при высокой конъюнктуре, в период подъема деловой активности, следует остерегаться дефицита государственного бюджета — сокращать расходы, увеличивать налоги, чтобы противодействовать инфляции. Эти меры определяются как *сдерживающая фискальная политика*.

Монетаристы, опирающиеся, как известно, на классические традиции в экономической науке, в целом считают фискальную политику слабым средством макроэкономической стабилизации и отводят решающую роль кредитно-денежной политике. Они полагают, что государство, создавая бюджетный дефицит, вынуждено прибегать к займу денежных средств у предприятий и домашних хозяйств. Тем самым, оно вступает в конкуренцию с финансово-кредитными институтами, предприятиями за деньги. Мало того, что государство "оттягивает" на себя какую-то часть потенциальных инвестиций, оно еще своими действиями вызывает рост процентных ставок по кредитам. В результате сокращается спрос предприятий на деньги, а в структуре совокупного спроса уменьшается объем инвестиционных расходов. А последние являются одним из факторов деловой активности. Если же дефицит государственного бюджета финансируется без привлечения неэмиссионных

займов, путем увеличения кредитных денег, то расширение произойдет не за счет дефицита, а за счет предложения денег.

Кейнсианцы подтверждают, что действительно какой-то объем инвестиций может вытесняться, но они считают его незначительным, рост процентных ставок не может быть существенным. Они также отмечают, что стимулирующее воздействие финансирования дефицита увеличением предложения денег, т. е. эмиссионной кредитной деятельностью, сильнее, чем при использовании неэмиссионных займов.

Краткие выводы

1. Налоги — это обязательные платежи домашних хозяйств и предприятий в бюджет государства. Источниками налогов могут быть различные формы дохода: заработная плата, прибыль, дивиденд, процент, пенсия, стипендия и т. д. Объектом налогообложения может быть доход, имущество, стоимость (часть ее) приобретенных определенных товаров, услуг и др.
2. Общегосударственные налоги действуют на территории всей страны, они устанавливаются и взимаются парламентом страны. Местные налоги собираются местными органами власти на определенной территории и полностью поступают в местные бюджеты.
3. Налоговая ставка — это величина налога на единицу объекта налогообложения. При пропорциональном налогообложении налоговая ставка постоянна к любой величине объекта налогообложения, при прогрессивном — увеличивается с ростом этой величины, а при регрессивном — уменьшается.
4. Прямые — это налоги, объектом которых является доход или имущество плательщика (подходный налог, налог на прибыль, налоги на движимое и недвижимое имущество, социальные платежи и др.). Косвенные — это налоги, объектом которых становятся обращение и потребление определенных товаров и услуг (налог на добавленную стоимость, акцизный сбор и др.).
5. Налоговые сборы должны быть умеренными. Высокие налоговые ставки могут снижать экономическую активность домашних хозяйств и предприятий, приводить к уменьшению доходов государства, стимулировать развитие теневой экономики.

6. Основными функциями фискальной системы являются: а) формирование бюджетов для закупки государством ряда товаров и услуг; б) регулирование производства, инвестиционной деятельности предприятий; в) регулирование инфляции; г) перераспределение доходов, социальное обеспечение.

7. Дефицит государственного бюджета — это превышение расходов государства над его доходами. Уровень бюджетного дефицита определяется как отношение величины дефицита к валовому внутреннему продукту, выраженное в процентах. Высокий уровень бюджетного дефицита приводит к инфляции. Государственный долг — денежные средства, взятые займы государством.

Основные термины и понятия

- Налоги
- Источники налогов
- Объекты налогообложения
- Общегосударственные и местные налоги
- Налоговая ставка
- Адвалерные и специфические налоговые ставки
- Пропорциональное, прогрессивное и регрессивное налогообложение
- Прямые и косвенные налоги
- Подоходный налог
- Налог на прибыль
- Налог на добавленную стоимость
- Акцизный сбор
- Целевые налоги (социальные платежи)
- Безналичный и декларационный способы взимания налогов
- Теневая экономика
- Кривая Лаффера
- Функции фискальной системы
- Автоматические стабилизаторы
- Дискреционная фискальная политика
- Дефицит государственного бюджета
- Уровень дефицита государственного бюджета
- Государственный долг

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Еще одним важным элементом макроэкономического регулирования являются кредитно-денежные инструменты. Регулируя денежную массу, воздействуя на процессы, происходящие на денежном рынке, государство способно влиять на степень деловой активности субъектов хозяйствования, общий уровень цен, состояние занятости в национальной экономике.

В этой главе рассматриваются структура и объем денежной массы, функционирование основных институтов денежной системы — банков, использование государством кредитно-денежных рычагов в процессе регулирования национальной экономики. Последнее обстоятельство является важным фактором обеспечения макроэкономической стабильности, достижения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением.

23.1

ДЕНЬГИ: ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА

Деньги и их функции

Очевидным является тот факт, что деньги выступают неотъемлемым элементом современной экономической жизни. Хозяйственное сотрудничество людей чрезвычайно усложнилось бы и имело меньшую результативность, если бы в обществе не применялись деньги.

Деньги являются общепризнанным средством, которое принимается в качестве оплаты за любые товары и услуги.

Деньги выполняют следующие **функции**:

- 1) выступают в роли средства обмена товаров и услуг;
- 2) являются измерителем ценности обмениваемых товаров и услуг;
- 3) являются одним из средств сохранения обменной ценности (покупательной силы), так как могут быть использованы для приобретения необходимых товаров и услуг.

Деньги имеют длительную и весьма интересную историю. Первоначально в роли денег выступали различные товары. На определенном этапе развития общества среди них выделились драгоценные металлы.

Золото и серебро в течение длительного исторического периода использовались в роли денег. В современных условиях деньги изменились, существенно усложнилась их структура.

Денежная масса — это сумма общепризнанных платежных средств в экономике страны. В первом приближении денежную массу можно подразделить на две части: 1) наличные деньги; 2) кредитные деньги.

Наличные и кредитные деньги

В роли **наличных денег** выступают бумажные денежные знаки и разменная монета. Золото и серебро обычно не используются при чеканке монет. Наличные деньги представляют собой обязательства государства. Это, в частности, означает, что государство гарантирует повсеместный прием этих предметов в качестве оплаты за приобретаемые товары и услуги. Наличные деньги составляют значительно меньшую сумму в общей денежной массе (как правило, от 5 до 25 % в разных странах).

Кредитные деньги представляют собой платежные обязательства определенных субъектов хозяйствования. В качестве последних необходимо рассматривать прежде всего такие финансово-кредитные институты, как банки. Предприятия, например, обычно рассчитываются друг с другом не при помощи наличных денег. Каждое предприятие обязано иметь в коммерческом банке расчетный счет, где записывается сумма денежных средств, которыми располагает данное предприятие, и расчет с другими предприятиями осуществляется путем уменьшения этой суммы или ее пополнения. В данном случае расчетный счет выступает одной из форм обязательств банка оплачивать обменные операции субъекта хозяйствования — предприятия в пределах имеющейся у него суммы денег.

Денежные агрегаты

Разделив деньги на наличные и кредитные, мы сделали только первый шаг в изучении состава денежной массы, определении ее элементов. Следующий шаг связан с установлением структуры кредитных денег, т.е. необходимо определить и сгруппировать применяемые кредитные платежные средства. Следует сразу же подчеркнуть — дело это весьма непростое. В Украине вопрос агрегирования денежной массы проработан еще недостаточно и на теоретическом, и на практическом уровне. Но даже в тех странах, где эта работа осуществляется давно и подвижек больше, не устранены разногласия по поводу того, что включать в состав денежной массы, а что нет. А вопрос этот, как нам уже приходилось отмечать в главе 19, имеет большое значение:

контролировать эффективно денежную массу можно тогда, когда точно определен сам объект регулирования.

Анализируя практику, сложившуюся в развитых странах мира, можно установить, что принято выделять следующие **денежные агрегаты**: M0, M1, M2, M3. Наполнение этих агрегатов, с учетом принятых в Украине форм платежных обязательств, может иметь следующий вид:

Таблица 23.1. Денежные агрегаты

№п/п	Обозначение агрегата	Состав агрегата
1	M 0	Наличные деньги в обращении
2	M 1	M 0 + расчетные и текущие счета
3	M 2	M 1 + срочные депозиты, сберегательные вклады
4	M 3	M 2 + депозитные сертификаты и некоторые другие обязательства

Формирование денежных агрегатов, указанных в табл. 23.1, осуществляется по степени ликвидности платежных средств. *Степень ликвидности платежных средств* определяется тем, как быстро и с какими издержками эти средства могут быть обменены на товары и услуги. Наличные деньги — самое ликвидное средство. Расчетные и текущие счета могут характеризоваться как высоколиквидные платежные средства, так как банки обязаны по первому требованию клиентов, например, предприятий осуществлять платежи другим лицам за приобретенные товары и услуги. Меньшей степенью ликвидности, по сравнению с наличными деньгами, расчетными и текущими счетами обладают срочные депозиты и сберегательные вклады (с учетом их характеристик, принятых в мировой практике). **Срочные депозиты** — это вклады, которые размещаются на определенный срок. Досрочное востребование владельцами размещенных средств обычно связано с определенными издержками, выражающимися в некоторых денежных потерях и потерях времени. Депозитные сертификаты представляют собой свидетельства банка о депонировании их владельцами определенных денежных средств в учреждении банка. В этих сертификатах обычно дифференцируется вознаграждение клиента: величина процента устанавливается в зависимости от величины срока, в течение которого сертификат не возвращается в банк для погашения, т. е. обмена на наличные деньги. Депозитный сертификат может быть использован как объект залога при получении кредита. Анализируя свойства депозитных сертификатов, многие экономисты

приходят к мнению о том, что он обладает меньшей ликвидностью по сравнению с вышеуказанными видами долговых обязательств. В МЗ могут включаться государственные облигации.

В системе показателей денежного обращения используется значение *уровня монетаризации экономики* как отношение денежной массы к ВВП. Этот показатель характеризует степень наполнения экономики деньгами.

23.2

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Сущность и происхождение банков

Банки выступают основными институтами кредитно-денежной системы. Именно они организуют обращение значительной части кредитных денег, занимающих, как нам уже известно, доминирующее положение в общем объеме денежной массы. Более того, банки располагают возможностями создавать такие деньги и, тем самым, увеличивать их предложение.

Коммерческий банк представляет собой финансовый институт, который принимает вклады и выдает коммерческие ссуды. Иными словами, банк — это предприятие, которое покупает и продает деньги.

Как видно на рис. 23.1, покупка (мобилизация) денег связана для банка с расходами (%'), а продажа (выдача ссуд) приносит доходы (%")• Банку удастся достигнуть своей коммерческой цели, т.е. получить прибыль только в том случае, если маржа — разница между %" и %' — положительна. И чем выше эта разница, тем лучше финансовые результаты коммерческого банка. Таким образом, очевидно, что банк выступает в роли посредника, это один из институтов рыночной инфраструктуры, — между держателями временно свободных денежных средств и теми, кто в них нуждается.

Кредитное дело зародилось очень давно. На определенной стадии его развития возникли коммерческие банки, которые сконцентрировали выполнение целого ряда кредитно-денежных операций. Правда, до сих пор остается недостаточно выясненным вопрос о том, когда и где все-таки был создан первый коммерческий банк. Так, по одним сведениям первый частный банк появился в Венеции в 1157 г., другие исследователи полагают, что первый банк как специальный кредитно-расчетный институт возник в Генуе в 1407 г. Как бы там ни было, массовое распространение коммерческих банковских институтов приходится на XVII-XVIII века.

Ранние периоды становления банковского дела связываются с работой ювелиров. Ювелиры вначале стали оказывать специальные услуги по

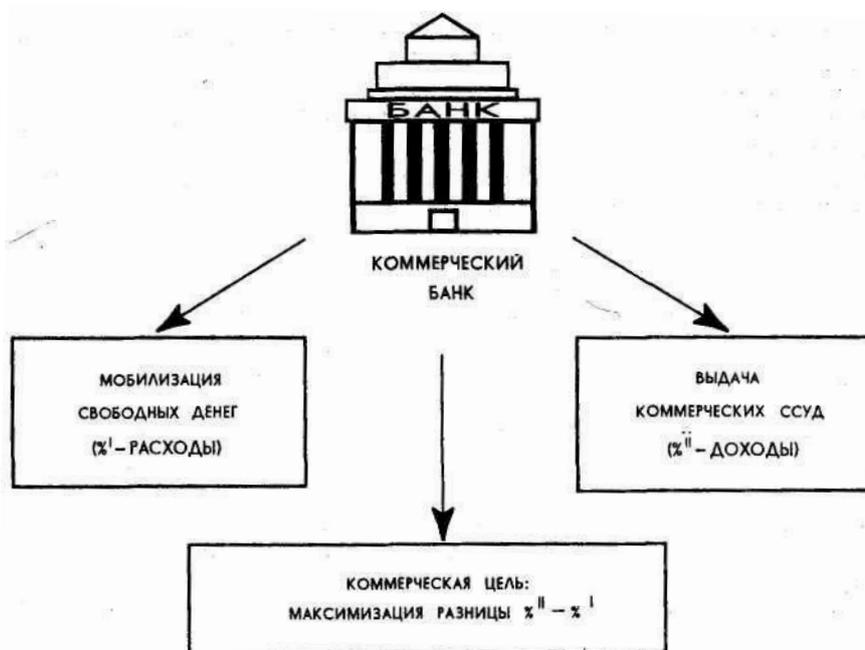


Рис. 23.1. Основные функции и цель деятельности коммерческого банка

хранению золота, а затем способствовали распространению новых платежных средств — долговых расписок. Эти письма оказались гораздо более удобным способом расчетов, чем непосредственное использование в платежах того золота, которое они представляли.

Резервы коммерческого банка

Должны ли ювелиры, выдавая долговые квитанции, полностью обеспечивать их золотым покрытием? Если да, то это означает, что свои обязательства они должны строго соотносить с количеством золота, находящимся у них на хранении. И вначале ювелиры так и поступали, что означало — их обязательства имеют 100 /о-е покрытие резервами т.е. тем количеством золота, которое может быть выдано для немедленного удовлетворения требований вкладчиков. Однако со временем ювелиры обнаружили, что клиенты никогда не приходят все разом как школьники младшего класса на экскурсию в музей, с требованиями вернуть золото, а раз так, то и нет необходимости держать

100 %-е резервы. Так родилась **система частичных резервов**, которая и используется современными коммерческими банками.

Резервы коммерческих банков — это активы банков, которые могут быть использованы; для немедленного удовлетворения требований вкладчиков.

Норма резервов (резервная норма) — это отношение суммы резервов к сумме вкладов, принятых банком.

Применение в банковском деле системы частичных резервов означает, что коммерческие банки в каждый данный момент времени располагают только частью денежных средств, необходимых для покрытия всех выданных ими обязательств. Банки удерживают (резервируют) только часть полученных от вкладчиков денег, а остальные деньги отдают в кредит. Роль **резервов-активов** выполняют: наличные деньги, которыми располагает банк; средства, резервируемые в обязательном порядке на корреспондентских счетах в Национальном банке Украины; кредиты, выданные предприятиям, домашним хозяйствам, другим банкам; ценные бумаги (акции, облигации); имущество банка и др.

Немаловажное значение имеет ликвидность активов банка.

Степень ликвидности активов определяется тем, насколько быстро и с какими издержками эти активы могут быть проданы.

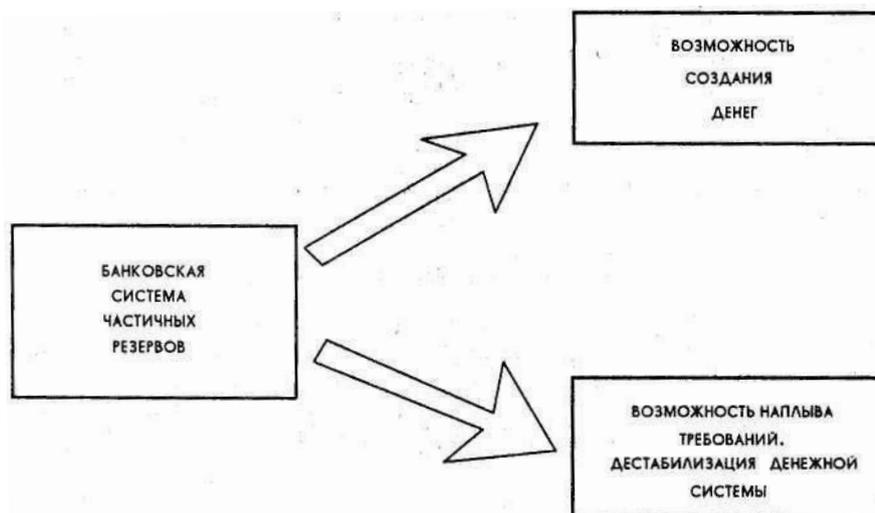


Рис. 23.2. Явления, присущие банковской системе с частичными резервами

Так, например, наличные деньги имеют абсолютную ликвидность. Высокой ликвидностью могут обладать акции ведущих предприятий. В то же время, акции предприятий, снижающих эффективность, доходность своей деятельности, как правило, обладают низкой ликвидностью.

Применение банками порядка частичного резервирования придает банковской системе ряд важных свойств (рис. 23.2): во-первых, у банков появляется возможность увеличивать предложение денег и, во-вторых, возникает потенциальная угроза стабильности денежной системы в случае одновременного массового предъявления требований клиентов к банкам по возврату денег. Вопрос создания денег банками мы рассмотрим в следующем параграфе при анализе их функций. Если же анализировать возможности появления "банковской паники", то следует отметить, что примеры банковских крахов действительно имеются, особенно часто такие явления происходили в начале нынешнего века. Однако вероятность наступления подобных событий в относительно-широких масштабах в современных условиях расценивается экономистами как очень небольшая. Во многом это связывается с жестким контролем государства за деятельностью банковской системы.

Уровни банковской системы

Современная банковская система имеет двухуровневое построение. Ее основание — нижний ярус — составляют коммерческие банки, а вершину — верхний уровень — центральный банк.

В Украине двухуровневая банковская система стала формироваться в начале 90-х годов. До этого в стране функционировала небольшая группа крупных государственных специализированных банков. Реформирование централизованно-плановой экономики потребовало открытия возможностей свободного предпринимательства в кредитной сфере, изменения роли и функций государства в этой области. В Украине зарегистрировано около 200 коммерческих банков.

Особую роль в банковской системе любой страны занимает центральный банк. В Украине центральным является Национальный банк Украины. Это государственная структура, выполняющая очень важные функции по регулированию национальной экономики. В параграфе 23.4 мы подробно познакомимся с тем, какое воздействие на экономику оказывает центральный банк.

23.3

ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Привлечение денег

Исходным пунктом деятельности коммерческого банка является формирование денежной суммы, которую можно использовать для выдачи кредитов. Для этого банк должен привлечь временно свободные денежные средства, имеющиеся в распоряжении различных экономических субъектов. Поставщиками денег могут быть домашние хозяйства, предприятия, в том числе другие банки. Меры, принимаемые банком по привлечению временно свободных денежных средств, обычно называют **депозитной политикой банка**.

Вклады могут быть помещены в банк на разных условиях, выполнять различные функции. В связи с этим выделяют следующие **виды вкладов**:

1) *бессрочные (до востребования)* — в этом случае стороны не обуславливают срок, на который помещаются в банк деньги. Роль таких вкладов выполняют остатки денежных средств на расчетных счетах предприятий, текущие депозиты и др. По таким вкладам выплачиваются наименьшие проценты или не выплачиваются вообще, так как здесь для банка возникают трудности в планировании применения этих средств, поскольку клиент имеет право востребовать их немедленно;

2) *срочные* — это вклады, с оговоренным сроком их размещения в банке. Сам срок может устанавливаться от одного месяца до года и более. За эти условия банк платит более высокие проценты, такие вклады для него предпочтительней, так как дают возможность лучше применить эти денежные ресурсы.

Существуют еще и другие виды вкладов: целевые, личные пенсионные счета и т. д.

Основными целями вкладчиков являются следующие:

1. Осуществление платежных операций. Предприятия открывают расчетные счета в коммерческих банках и с их помощью осуществляют расчеты по сделкам. Предприятие при выборе банка серьезное внимание уделяет вопросу способности банка быстро и надежно осуществлять расчетные операции. Скорость прохождения платежей является важным показателем эффективности организации банковского дела. Хозяйственные результаты деятельности предприятия нередко оказываются в значительной зависимости от скорости осуществления платежей. Домашние хозяйства также могут иметь вклады в банках, дающие некоторые возможности проведения платежей. Это может быть, например, счет, на который перечисляется работодателем заработная

плата. В последнее время ряд банков в Украине начинает практиковать выдачу пластиковых карточек, которые могут служить средством расчета при покупке некоторых товаров и услуг.

2. Получение дохода. Держатели временно свободных денежных средств обычно размышляют над тем, как их с выгодой применить. Одним из результатов подобных размышлений становится решение направить деньги в коммерческий банк. Передача денег во временное пользование приносит вкладчику доход в форме процента. **Процент — это доход, полученный от передачи во временное пользование денег.**

Как и всякий доход, процент можно разделить на номинальный и реальный. **Номинальный процент** — это сумма денег, полученная в уплату за предоставленную возможность временного пользования денежными средствами. Таким образом, вкладчик помещает в банк одну сумму денег (например, 1000 ДЕ), а забирает назад другую — большую (1200 ДЕ). Прирост денег (200 ДЕ) и является номинальным доходом вкладчика, что и показано на рис. 23.3. Может ли вкладчик быть доволен своими действиями, обеспечившими прибавку денег? Нет, следует еще обратить внимание на то, как изменилась за этот период покупательская способность денег. Ведь деньги ценны не сами по себе, их сила состоит в возможности обмениваться на другие товары и услуги. Поэтому нужно принимать во внимание уровень инфляции.

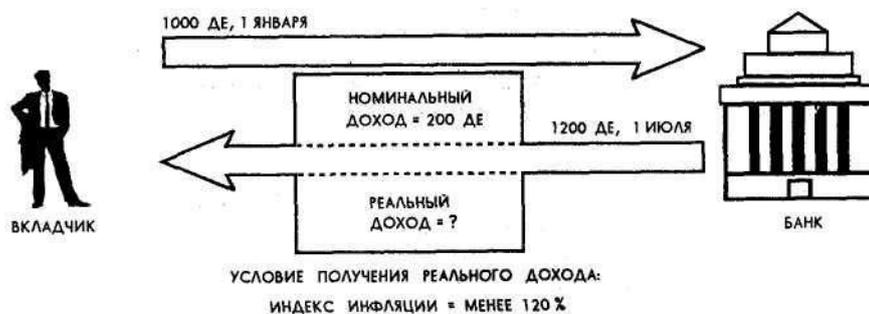


Рис. 23.3. Доходы вкладчика

Реальный процент можно определить как разницу между индексом номинального процента и индексом инфляции. Если, например, через 6 месяцев вкладчик забрал из банка денежную сумму, составляющую 120 % от вложенной, а индекс инфляции за этот период составил 115%, то реальный доход за этот период составил, по несколько упрощенной системе расчетов, 5 % от вложенной суммы. Если же индекс инфляции выше индекса номинальных доходов, то это будет означать, что вкладчик

никакого реального дохода не получил — к вкладчику вернулась сумма денег, обладающая меньшей покупательской способностью.

3. Накопление денег. Легко заметить, что та сумма денег, которую мы получаем за месяц, оказывается явно недостаточной, чтобы приобрести ряд товаров или услуг. На месячный доход большинство людей не могут купить холодильник, стиральную машину, видеосистему, отпраздновать свадьбу, поехать на отдых на Черное море и т. п., не говоря уже о том, чтобы приобрести автомобиль, квартиру, дачу. Поэтому приобретение этих товаров и услуг становится возможным в результате накопления денег, регулярного сбережения части получаемого дохода от потребления. Кроме того, люди стремятся обычно иметь какой-то резерв на случай непредвиденных расходов. Одним из способов осуществления накопления может быть открытие и пополнение вклада в коммерческом банке. При этом следует опять-таки учитывать уязвимость вкладов инфляционным фактором.

Выдача кредитов

Депозитная деятельность коммерческого банка формирует условия его функционирования. Образование кредитных ресурсов банка — ее результат. Размещение привлеченных денежных средств составляет вторую сторону деятельности банка. **Процентная политика** — это меры, принимаемые банком по размещению заемных денежных средств и получению соответствующих доходов. Размещение этих средств осуществляется в форме выдачи кредитов.

Кредит — предоставление денежных средств во временное пользование и за определенную плату.

Кредитор — это тот, кто выдает ссуду, **заемщик** — это получатель ссуды.

Признаками кредита являются: а) возвратность; б) определенные сроки пользования; в) платность; г) материальное обеспечение или другое гарантийное покрытие.

Очевидно, что кредит перестает быть кредитом, если его не нужно возвращать. Об этой простой истине приходится говорить вновь, поскольку до сих пор в отечественной практике не всегда, и прежде всего в деятельности государства, проявляется необходимая строгость в отношениях, которые именуются как кредитные. Массовые списания кредитных задолженностей не такое уж редкое явление для экономической истории нашей страны.

По срокам пользования кредиты обычно разделяются на кратко-, средне-, долгосрочные. Сроки определяются целями использования кредитных средств. Так, если кредит берется на реконструкцию предприятия, то возврат его может состояться только по истечении более-менее

продолжительного периода. Если же деньги занимаются для выплаты заработной платы или приобретения сырья, то здесь стороны договариваются о коротких сроках пользования ссудой. В Украине в последние годы явно преобладают краткосрочные кредиты, что связано с многими обстоятельствами: инфляцией, спадом производства, неплатежами и др. Отсутствие или низкий удельный вес средне- и долгосрочных кредитов означает, что практически не работает такой важный источник инвестиций для экономического развития, как кредитные средства. Такие обстоятельства существенно ухудшают перспективы национальной экономики. I

В условиях кредитного договора обычно содержится указание на то, что будет служить покрытием кредита в случае его невозврата. Материальным обеспечением кредита могут быть капитал, ценные бумаги, земля, недвижимость и другое имущество ссудополучателя.

Деньги имеют свою цену. **Процент — это цена, которую должен уплатить заемщик за пользование кредитом.** Величина процента определяется в денежных единицах. **Процентная ставка — это цена ссуды в процентах от ее величины.** В денежных сделках обычно используется понятие процентной ставки.

Величина процентной ставки на рынке денег зависит от соотношения спроса и предложения денег. Сами же спрос и предложение определяются, в свою очередь, рядом факторов. Среди них можно назвать, в частности, текущий темп инфляции, ожидаемые изменения в темпе инфляции, стадию экономического цикла, политику центрального банка и др. Процентная ставка определяет величины спроса и предложения. При меньшей цене денег согласно закону спроса происходит рост величины спроса, т. е. заемщики готовы пользоваться кредитами больше, при увеличении цены денег — наоборот, меньше. Рост процентной ставки ведет к повышению величины предложения кредитов, ее снижение — к уменьшению.

Как кредит влияет на экономические процессы?

Во-первых, кредит расширяет инвестиционные ресурсы предприятий. В качестве последних, как известно, выступают также амортизационный фонд, нераспределенная прибыль, средства, полученные от продажи собственных акций, и др. Кредит занимает одно из ведущих мест в структуре инвестиционных источников.

Во-вторых, кредитное дело способствует концентрации инвестиционных ресурсов. Банки и другие финансово-кредитные учреждения можно сравнить с озерами, собирающими горные стоки с определенной территории. Реки и ручейки денег, резервируемые банками, обеспечивают, как правило, достаточно большие денежные средства, которые могут быть использованы крупными инвесторами для реализации широких экономических проектов.

В-третьих, кредитные отношения способствуют эффективному распределению и использованию денежных ресурсов. Согласитесь, одно дело получить деньги у родителей, другое — взять в долг у друзей или знакомых? В первом случае нередко деньги возвращать не нужно, во втором — это следует сделать обязательно. А это означает, что, взяв деньги в кредит, применив их, нужно побеспокоиться относительно того, как их заработать, чтобы по истечении срока вернуть кредитору. Банки не выдают кредиты всем клиентам подряд. Они предоставляют их только тем субъектам, в чью надежность они верят. А надежность, степень доверия определяются главным образом результатами хозяйственной деятельности. Чем эффективнее предприятие, тем больше доверия к нему со стороны кредиторов. Это означает, что банк проводит отбор, своего рода конкурс за право получить деньги. И достается это право, если соблюдаются перечисленные условия, тем, кто способен их наиболее эффективно использовать. А взяв деньги в долг, заемщик будет активно действовать, чтобы получить доход, вернуть их, уплатить процент.

В-четвертых, кредит ускоряет кругооборот фондов предприятий, способствует расширению обменных операций. Фонды предприятий — их материально-вещественные и денежные ресурсы — находятся в разных формах: производительной (капитал, материальные запасы), товарной (готовая продукция), денежной (деньги на счетах). Хозяйственная деятельность предприятий связана со сменой этих форм — сырье переходит в готовый продукт, его реализация приносит деньги, деньги используются для закупки ресурсов и т. д. Если, например, образуется разрыв между поступлениями денег от реализации готовой продукции и необходимостью оплачивать сырье, то предприятие в принципе может и остановиться. В этом и других случаях проблему помогает решить кредит, который способствует ускорению кругооборота, а тем самым, и более эффективной работе предприятия — за определенный срок оно может выпустить и реализовать больше продукции, получить большую прибыль. В приведенном примере можно увидеть и роль кредита в расширении или ускорении товарообмена.

Все изложенное выше дает нам достаточно убедительные основания для следующего вывода: кредит является неотъемлемым элементом современной экономики, его использование повышает уровень эффективности экономического сотрудничества людей.

Как банки создают деньги

Как уже отмечалось, современная банковская система строится на принципе частичных резервов. Одним из следствий такого устройства банковского дела является наличие у банков возможности расширять

предложение денег или создавать новые деньги. Рассмотрим теперь, как банкам удается это делать.

Например, Национальный банк Украины продает одному из коммерческих банков кредитные ресурсы на сумму 1000 ДЕ. Коммерческий банк выдал эти деньги как кредит металлургическому предприятию, которое использовало его для оплаты каменного угля. Угольное предприятие, естественно, имеет свой расчетный счет в одном из коммерческих банков. Значит, деньги поступят именно на этот счет, его величина возрастет на 1000 ДЕ. Эти деньги пополняют кредитные ресурсы данного коммерческого банка. За минусом нормы обязательного резерва, составляющей, например, 20 %, новый кредитный ресурс будет равняться 800 ДЕ. Банк его использует, выдавая ссуду другому предприятию — например, строительной организации для закупки цемента. После приобретения цемента на счете цементного завода, в уже третьем коммерческом банке, появятся дополнительно 800 ДЕ. Эти средства пополняют кредитные ресурсы данного банка: он может дополнительно использовать для кредитования 640 ДЕ.

Процесс умножения кредитных денег будет продолжаться и дальше. Если бы не существовало ограничений — нормы обязательного резерва, устанавливаемой Национальным банком Украины, он был бы бесконечным. Но давайте остановимся и сделаем некоторые выводы. В результате выдачи Национальным банком Украины (в качестве исходного пункта может быть взята операция, осуществленная другим банком) кредита в размере 1000 ДЕ в денежное обращение было добавлено 800 и 640 ДЕ (на этом мы прервали свои расчеты). Общую сумму дополнительных кредитных денег можно рассчитать, зная величину мультипликатора. **Денежный мультипликатор** (коэффициент умножения) определяется в результате деления 100 на норму резерва. Следовательно, если норма резерва равна 20 %, то денежный мультипликатор будет равен 5. Это означает, что первоначальный кредит в 1000 ДЕ в нашем примере мог бы увеличить предложение денег на 5000 ДЕ (1000 \cdot 5). Чем выше норма обязательного резерва, тем меньшей способностью обладает банковская система в мультиплицировании кредитных денег, и наоборот. Очевидно, что заемщики должны вернуть кредиты, и тогда предложение кредитных денег сократится до прежнего объема.

Другие операции коммерческих банков

Кроме привлечения вкладов, проведения платежей, выдачи кредитов, коммерческие банки осуществляют довольно широкий спектр других банковских услуг.

1. Обмен валют. Коммерческие банки могут покупать и продавать

иностранную валюту в целях получения посреднического дохода. Самые разнообразные интересы преследуют предприятия и домашние хозяйства, покупая и продавая иностранные валюты. Так, например, предприятие-импортер нуждается в иностранной валюте для закупки товаров за рубежом, предприятие-экспортер переводит выручку в иностранной валюте в национальные деньги.

2. Посреднические операции с ценными бумагами. Банк может выступать в роли посредника при размещении, например, акций предприятия, выполнять заказы своих клиентов на покупку или продажу акций, облигаций.

3. Учет векселей. *Вексель* — это ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег владельцу векселя (векселедержателю). Учет векселя означает его покупку банком, за вычетом определенного процента от суммы денежного обязательства, содержащегося в векселе.

4. Факторинг. Это переуступка банку клиентом-поставщиком неоплаченных платежных требований за поставленные товары или оказанные услуги и соответственно права получения платежа по ним. Клиент испытывает дефицит собственных платежных средств и, чтобы ускорить денежные поступления, обращается в банк с предложением о проведении факторинговой операции. Ее осуществление предполагает оплату банком платежных обязательств поставщика, принятие заботы получения от него необходимых денежных средств в дальнейшем. За эту операцию банк взимает определенный процент от стоимости поставленной продукции. Таким образом, факторинг выступает как согласие банка за определенное вознаграждение погасить (оплатить) поставщику стоимость продукции и взять на себя дальнейшие расчеты с получателем. Нередко операция факторинга применяется и во внешнеэкономических сделках.

5. Трастовые операции. Трастовая, или доверительная, операция — это добровольная передача владельцем какого-либо имущества, ценных бумаг или денежных средств права банку осуществлять управление данными объектами в целях их наиболее выгодного использования. Банк, выполняя эту функцию, имеет часть дохода от полученной выручки.

6. Консалтинг. Это предоставление банковских консультаций по различным финансово-экономическим вопросам. Следует заметить, что солидный банк обладает большими информационными ресурсами, его специалисты могут довольно успешно оценивать различные экономические ситуации, возможности предприятий, делать прогнозные оценки.

В вышеприведенном перечне банковских услуг представлены только основные их виды, общий же набор банковских операций выглядит гораздо шире.

23.4

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Кредитная система

В состав кредитной системы входят банковские и небанковские финансово-кредитные институты (рис. 23.4). **Банковская структура** представлена центральным банком и коммерческими банками. В состав **небанковских финансово-кредитных институтов** входят: а) страховые компании; б) финансовые фонды; в) кредитные союзы; г) ломбарды и некоторые другие. Выдача ссуд не является их основной функцией, но они оказывают в том числе и услуги как кредиторы.

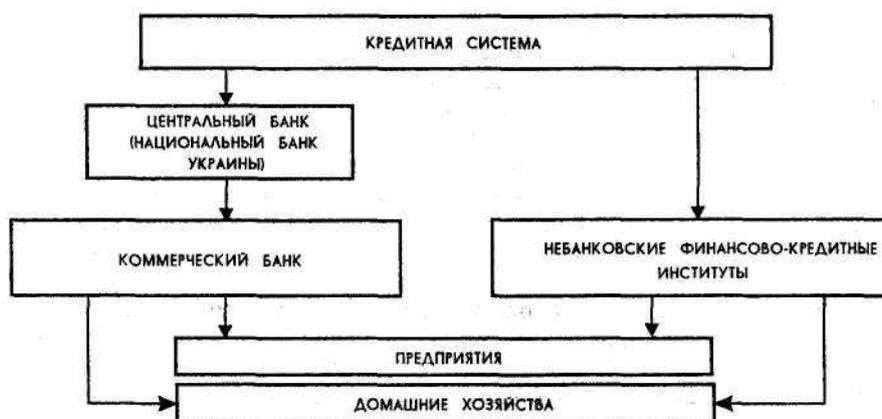


Рис. 23.4. Структура кредитной системы

Национальный банк Украины не занимается прямым кредитованием предприятий и домашних хозяйств. В кредитной системе, в экономике в целом у него иные функции. Это "банк банков", основное звено в кредитно-денежном регулировании экономики.

Функции центрального банка

В Украине, как и в большинстве стран, центральный банк принадлежит государству. Какие же основные функции возлагаются на центральный банк?

1. Кредитно-денежное регулирование. Управляя предложением денег в национальной экономике, центральный банк имеет возможность влиять на степень деловой активности предприятий, занятость и инфляцию. На этом аспекте деятельности центрального банка мы отдельно остановимся далее. Здесь же укажем, что центральный банк является единственным эмиссионным центром наличных денег. Что касается предложения кредитных денег, то его расширение может быть связано не только с деятельностью центрального банка, но, как нам уже известно, и с работой коммерческих банков, способных создавать кредитные деньги. Центральный банк имеет возможность только ограничивать или расширять эту способность коммерческих банков.

2. Контроль за деятельностью коммерческих кредитных учреждений. Система частичных резервов, применяемая в банковском деле, создает потенциальную опасность наплыва требований и появления банковской паники, что мы отмечали ранее. "Эффект падающего домино", когда крах одной финансовой структуры влечет за собой серию последующих падений (банкротств), может иметь разрушительные последствия для экономики. Поэтому банковское дело нуждается в достаточно строгих "правилах игры", разработкой которых и должен заниматься центральный банк. Эта его деятельность должна обеспечить надежность, оперативность, безопасность осуществления денежно-кредитных расчетов.

3. Кредитно-расчетное обслуживание правительства. Национальный банк Украины функционирует в качестве банка, обслуживающего финансовые операции правительства страны.

4. Формирование и хранение официальных золото-валютных резервов страны. Такие резервы стремится иметь любое государство. Они, в частности, необходимы для регулирования валютных курсов, обеспечения определенных внешнеэкономических операций и т. д.

Инструменты кредитно-денежного регулирования

Центральный банк располагает рядом инструментов, которые он использует для макроэкономической стабилизации экономики. Их действие, вся кредитно-денежная или монетарная политика в целом основываются на регулировании объема денежной массы.

1. Изменение учетной ставки. На рис. 23.4 показано, что центральный

банк может кредитовать коммерческие банки. Эти ссуды, как и любые другие, выдаются за плату. **Учетная ставка** — это процентная ставка по ссудам, предоставленным центральным банком коммерческим банкам. Изменяя учетную ставку, центральный банк оказывает определенное влияние на процессы, происходящие в экономике. Рассмотрим это на примере. Пусть Национальный банк Украины принял решение повысить учетную ставку с 10 до 15 %. На денежном рынке, как и на любом другом, действует закон спроса: *количество покупаемого товара уменьшается при повышении цены за единицу и увеличивается — при ее снижении*. Учетная ставка — это цена кредитных денег, продаваемых Национальным банком Украины. Ее повышение будет стимулировать сокращение займов, в результате чего произойдет ограничение денежного предложения. Последнее должно выступить сдерживающим фактором инфляции. И наоборот, снижение учетной ставки делает кредитные деньги центрального банка более доступными для коммерческих банков, что в конечном счете приводит к увеличению денежного предложения, которое, в свою очередь, может стать стимулом повышения деловой активности, роста производства, создания новых рабочих мест.

2. Изменение резервной нормы. Мы уже отмечали, что коммерческие банки в обязательном порядке должны резервировать какую-то часть средств от принятых вкладов. Эти платежные средства не могут быть использованы коммерческими банками для кредитования. **Резервная норма** — это **обязательный резерв платежных средств, который должны иметь коммерческие банки по отношению к сумме принятых вкладов**.

Резервная норма для коммерческих банков Украины устанавливается Национальным банком. Она может быть дифференцированной по видам вкладов. В результате применения резервной нормы происходит ограничение кредитных возможностей коммерческих банков: фактические кредитные ресурсы становятся меньше потенциальных (рис. 23.5).



Рис. 23.5. Потенциальные и фактические кредитные ресурсы коммерческого банка

Изменяя величину резервной нормы, центральный банк влияет на объемы денежного предложения. Повышение резервной нормы будет означать ограничение денежного предложения, уменьшение способности коммерческих банков создавать деньги путем кредитования, а снижение — расширение денежного предложения, увеличение указанной способности. Следствия, вызываемые изменениями в предложении денег, мы уже рассматривали выше.

3. Проведение операций на открытом рынке. Государство в экономике выступает также в роли продавца и покупателя ценных бумаг. **Операциями на открытом рынке называются операции государства по покупке и продаже своих ценных бумаг, осуществляемые с домашними хозяйствами и предприятиями.** Основным предметом купли-продажи в этих операциях выступают государственные облигации. Когда государство покупает ценные бумаги у коммерческих банков, предприятий и населения, оно осуществляет денежные выплаты и, тем самым, увеличивает денежное предложение. У коммерческих банков, в частности, увеличиваются кредитные ресурсы и возрастает потенциал кредитования. Если же государство осуществляет продажу ценных бумаг, то это приводит к уменьшению денежного предложения, так как у коммерческих банков снижается потенциал кредитования.

В зарубежной экономике этому инструменту кредитно-денежной политики отводится значительная роль. Возможности его применения в той или иной национальной экономике во многом зависят от авторитета государства и степени доверия к нему со стороны населения и хозяйственных структур, условий обращения ценных бумаг, финансового положения государства. Так, практика обращения государственных облигаций в СССР характеризовалась нестрогим выполнением государством принятых на себя обязательств, невыгодными условиями для кредиторов, т. е. для держателей облигаций, и другими моментами, вызвавшими отрицательные последствия в состоянии интереса домашних хозяйств и предприятий к таким операциям. Вместе с тем, в Украине этот инструмент стал в 90-е годы реальным элементом кредитно-денежной и финансовой политики.

Два варианта кредитно-денежной политики

В зависимости от целей, на которые ориентирована кредитно-денежная политика, а также от порядка применения инструментов регулирования, принято различать рестриктивную и экспансионистскую кредитно-денежную политику (табл. 23.2).

Рестриктивная кредитно-денежная политика ("политика дорогих денег") осуществляется путем ограничения денежного предложения

Таблица 23.2. Содержание и цели рестриктивной и экспансионистской кредитно-денежной политики

Инструменты и цели регулирования	Рестриктивная политика	Экспансионистская политика
Инструменты: Учетная ставка Резервная норма Операции на открытом рынке Цели:	Повышается “ Продажа государственных ценных бумаг Уменьшени инфляции	Понижается “ Скупка государственных ценных бумаг Расширение производства, сокращение безработицы

и направлена на Сдерживание инфляции. Она предполагает повышение процентных ставок по кредитам! делает кредитные ресурсы менее доступными, сокращает инвестиционные расходы. В результате этой политики уменьшается совокупный спрос и сдерживается рост общего уровня цен в экономике. Таким образом, цель политики дорогих денег — сдерживание инфляционного давления. Вместе с тем, рестриктивная политика несет в себе опасность роста безработицы, что связано с уменьшением инвестиционных расходов и степени деловой активности.

Экспансионистская кредитно-денежная политика ("политика дешевых денег") осуществляется путем расширения денежного предложения и направлена на стимулирование роста производства и занятости. Ее осуществление связано со снижением процентных ставок по кредитам, расширением доступности к ссудам. Результатом соответствующих действий (они отмечены в табл. 23.2) становится увеличение инвестиционных расходов (по мнению монетаристов, также и других элементов совокупных расходов), рост совокупного спроса, и в итоге — увеличение объемов производства, расширение количества рабочих мест. В то же время, экспансионистская политика несет угрозу ускорения инфляции.

Оценки кредитно-денежной политики

Вопрос об эффективности кредитно-денежной политики остается предметом серьезных споров. Экономисты кейнсианского направления считают ее менее надежным и эффективным средством стабилизации экономики по сравнению с фискальной политикой. В частности, они указывают на очень сложный передаточный механизм кредитно-

денежной политики, существование многих опасностей сбоев в нем. *Монетаристы* же рассматривают кредитно-денежную политику ключевым фактором определения уровня экономической активности, достижения макроэкономической стабилизации.

Различных аспектов этого спора мы уже неоднократно касались. Например, в главе 19, рассматривая причины инфляции, мы обращали внимание на принципиальное различие между кейнсианцами и монетаристами в вопросе о скорости обращения денег: первые считают ее нестабильной и непредсказуемой, вторые — наоборот. Из этого разногласия возникают и несовпадающие оценки возможностей кредитно-денежной политики.

Однако при всем различии в подходах и оценках большинство экономистов сходятся в том, что кредитно-денежная политика является неотъемлемой частью национальной стабилизационной политики. Кредитно-денежные регуляторы рассматриваются как действенные инструменты макроэкономической стабилизации. Вместе с фискальными они составляют основу современного макроэкономического регулирования.

Краткие выводы

- 1.** Деньги являются общепризнанным средством, которое принимается в оплату за любые товары и услуги. Денежная масса — это сумма общепризнанных платежных средств в экономике страны. Она состоит из наличных и кредитных денег. Кредитные деньги представляют собой платежные обязательства определенных субъектов хозяйствования.
- 2.** Коммерческий банк — это финансовый институт, который принимает вклады и выдает коммерческие ссуды. Современная банковская система работает по принципу частичных резервов. Резервы коммерческого банка — это его активы, которые могут быть использованы для удовлетворения требований вкладчиков. Степень ликвидности активов определяется тем, насколько быстро и с какими издержками эти активы могут быть проданы. Банковская система частичных резервов предоставляет возможность коммерческим банкам создавать кредитные деньги, а также несет потенциальную угрозу массового наплыва требований по изъятию вкладов.
- 3.** Принимая деньги во вклады, банк выплачивает процент — плату за право пользования денежными средствами. Процент может быть номинальным (сумма полученных денег) и реальным (опережающим потери от инфляции). Вкладчики

помещают деньги в целях осуществления платежных операций, получения дохода, накопления.

4. Кредит — это предоставление денежных средств во временное пользование и за определенную плату. Кроме банков, кредитные услуги предоставляют страховые компании, финансовые фонды и другие небанковские финансово-кредитные институты. Кредит способствует эффективному распределению инвестиций, расширяет инвестиционные ресурсы предприятий, помогает их концентрации, ускоряет кругооборот фондов предприятий, расширяет обменные операции.

5. Кроме мобилизации временно свободных денежных средств и выдачи кредитов, коммерческие банки осуществляют ряд других операций: обмен валют; посреднические операции с ценными бумагами; учет векселей; факторинг; трастовые операции; консалтинг и др.

6. Центральный банк выполняет функции кредитно-денежного регулирования, контроля за деятельностью коммерческих банков, кредитно-денежного обслуживания правительства, формирования и хранения официальных золото-валютных резервов страны.

7. Инструментами стабилизационной кредитно-денежной политики центрального банка являются: изменение учетной ставки, изменение резервной нормы, проведение операций на открытом рынке. Рестриктивная кредитно-денежная политика осуществляется путем ограничения денежного предложения и направлена на сдерживание инфляции. Экспансионистская кредитно-денежная политика осуществляется путем расширения денежного предложения и направлена на стимулирование роста производства и занятости.

Основные термины и понятия

- Деньги
- Функции денег
- Денежная масса
- Наличные деньги
- Кредитные деньги
- Денежные агрегаты
- Текущие депозиты
- Депозитный сертификат

- Ликвидность платежных средств
- Коммерческий банк
- Резервы коммерческого банка
- Норма резервов
- Степень ликвидности активов
- Депозитная политика коммерческого банка
- Виды вкладов
- Основные цели вкладчиков
- Процент
- Номинальный и реальный проценты
- Процентная политика
- Кредит
- Кредитор и заемщик
- Роль кредита
- Денежный мультипликатор
- Вексель
- Факторинг
- Траст
- Консалтинг
- Небанковские финансово-кредитные институты
- Функции центрального банка
- Учетная ставка
- Резервная норма
- Операции на открытом рынке
- Рестриктивная кредитно-денежная политика
- Экспансионистская кредитно-денежная политика

СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ

Участники экономической жизни должны полагаться прежде всего на свои силы. Это требование диктуется условиями хозяйственной деятельности.

Возможности и достижения домашних хозяйств и предприятий выявляются в ходе экономического сотрудничества. Рыночный порядок взаимодействия выступает как механизм, беспристрастно и в условиях стабильной экономики довольно точно определяющий результаты и положение экономических субъектов. Рынок предполагает наличие конкуренции, в результате которой выясняется, кто будет иметь и какие денежные доходы, выполнять те или иные работы и т. д.

Значит ли это, что обществу следует полностью согласиться с тем экономическим положением домашних хозяйств, которое определяется рынком? Значит ли это, что люди оказываются брошенными на произвол экономической судьбы? Нет, общество в лице государства осуществляет корректировку рыночного "табеля о рангах". Ведь в любом обществе существуют миллионы людей, которые по объективным причинам не могут на равных конкурировать с другими. Государство не может допустить, чтобы доходы какой-либо части людей опускались ниже определенной черты, чтобы желающие и способные работать потеряли шансы когда-либо найти работу, чтобы люди на старости лет или в случае болезни остались без доходов. Государство дает членам общества определенные гарантии в области доходов, занятости, медицинского обслуживания, образования и т. д.

В этой главе рассматривается социальная политика государства, анализируются те общественные гарантии, которые применяются в Украине.

24.1

СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ: ФУНКЦИИ И СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ**Функции социальных гарантий**

Социальные гарантии — это обязательства государства перед членами общества по формированию их доходов, условиям получения определенных товаров и услуг, рабочих мест. Государство выступает в роли гарантирующей стороны, а домашние хозяйства — в роли принимающей, получателя социальных гарантий. Конечно, "обеспеченность" социальными гарантиями домашних хозяйств разная. И такая дифференциация выглядит вполне логичной, она настроена на учет объективно разных возможностей людей. Меньшими возможностями, например, обладают люди пенсионного возраста, большими — 30-40-летние работники. Поэтому в принципе, без учета других аспектов проблемы, пенсионеры должны быть более активными "потребителями" социальных благ, объектами социальной защиты, чем люди, находящиеся в расцвете сил. Доход пенсионера должен обеспечиваться в основном из государственных источников, доход активного работника — продажей трудовых услуг на рынке труда или предпринимательской деятельностью. Хотя и по доходам активных субъектов государство может применять определенные гарантии — например, устанавливать нижний предел заработной платы.

Социальные гарантии — это обычно реакция государства на те экономические проблемы, которые возникают в результате рыночного саморегулирования. Решая их, государство, тем самым, и помогает рынку, экономике в целом, воспроизводиться и развиваться.

К основным функциям социальных гарантий можно отнести:

1. Материальное обеспечение людей, лишенных по объективным причинам возможности делать это самостоятельно (пенсионеры, инвалиды и др.).

2. Создание условий для воспроизводства трудовых ресурсов на должном социально-экономическом уровне. Это вопросы общеобразовательной и профессиональной подготовки, культуры, в том числе экологической и др. Качество ресурсов труда — это не только проблема отдельных людей, но и всего общества в целом. Поэтому социальные гарантии должны быть направлены и на получение определенных стандартов образования, медицинского обслуживания и т. д.

3. Поддержание доходов и реализация других форм социальной защиты по отношению к людям, вынужденно незанятым — безработным.

Способы реализации социальных гарантий

То, как государство осуществляет реализацию социальных гарантий — на каких условиях, с помощью каких механизмов — зависит от многих обстоятельств. Среди них можно выделить:

- а) особенности социально-экономической системы страны;
- б) стадия экономического цикла, что сказывается на таких макроэкономических показателях, как объем национального производства, уровень инфляции, уровень безработицы;
- в) мировоззрение, партийная принадлежность людей, входящих в парламент и правительство страны, местные органы власти;
- г) исторические традиции.

Эти факторы характеризуются разной степенью подвижности. Изменения в действиях одних из них (например, принципы организации жизни общества, исторические традиции) происходят обычно медленно, хотя не исключаются и "революционные повороты", а в действиях других (цикличность развития, партийное представительство в органах власти) — более интенсивно. Принципиальные подходы к социальным гарантиям отличаются в целом большей устойчивостью, чем отношение к их определенным элементам, масштабам, условиям реализации.

Основные способы реализации социальных гарантий можно представить таким образом:

1. Принудительное социальное страхование и осуществление определенных трансфертных платежей.
2. Государственное финансирование социальной сферы (образование, медицина, культура и некоторые другие отрасли).
3. Определение стандартов малообеспеченности и минимальных уровней доходов.
4. Регулирование отношений занятости.

Подробные объяснения этих способов реализации социальных гарантий, анализ конкретных социальных программ содержатся в последующих параграфах.

24.2

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Программа пенсионного обеспечения

Эта программа предназначена людям пожилого возраста и направлена на формирование их денежных доходов. О ее масштабах может свидетельствовать хотя бы тот факт, что на начало 1999 г. в Украине насчитывалось около 15 млн пенсионеров. Выплаты пенсий в Украине осуществляются за счет средств Пенсионного фонда государства, формирующихся главным образом из обязательных взносов работодателей.

Что касается работников, то доля обязательных отчислений в их доходах составляет 1 %.

Конечно, люди и сами могут беспокоиться в отношении обеспечения своей старости. Для этого они, в частности, должны делать какие-то сбережения в течение экономически активного периода своей жизни. Однако существует немало причин (недостаточная предусмотрительность, непредвиденные обстоятельства, экономические кризисы и др.), которые мешают многим людям должным образом экономически подготовиться к старости. И поэтому государство в принудительном порядке формирует специальный фонд. Специальные отчисления, которые делают работники и работодатели, не накапливаются на специальных личных счетах. Они обезличены и используются на выплату пенсий тем, кто уже в настоящий момент получил статус пенсионера.

Наряду с системой принудительных пенсионных отчислений могут существовать и добровольные частные отчисления в специальные негосударственные пенсионные фонды. Здесь люди делают добровольные взносы, которые, естественно, персонифицируются и на них начисляются также проценты. В Украине в середине 90-х годов стали появляться частные пенсионные фонды.

В целом пенсионная система Украины в 90-х годах вызывала немало нареканий, связанных с фактически нивелировкой пенсионных доходов, ее неспособностью в условиях длительного экономического кризиса обеспечивать приемлемый уровень доходов пожилым людям.

Программа социального обеспечения на случай болезни

Эта программа позволяет людям получать определенные доходы (вплоть до 100%-го возмещения среднего заработка) в случае болезни. Поступления в этот фонд исходят в Украине только от работодателей. Сами работники из своих личных доходов не вносят никаких средств для финансирования этой программы. Такой порядок приводит к определенной незаинтересованности работников в постоянном поддержании своих физических способностей, ведении здорового образа жизни. Тот, кто больше болеет, больше и пользуется данным общественным фондом. Конечно, люди болеют по разным причинам, однако система должна их экономически заинтересовывать заботиться о своем здоровье, делать экономически невыгодным частое пребывание "на больничном". Если кто-то злоупотребляет алкоголем, много курит, мало занимается физическими упражнениями и в результате часто болеет, то почему его болезни должны оплачивать налогами люди, ведущие здоровый образ жизни?

Общество должно гарантировать доступ к медицинскому обслуживанию

любому человеку, но в то же время применяемые системы социального обеспечения не должны быть совершенно обезличенными и снимать всякую экономическую ответственность работника за состояние его здоровья, перекладывая ее на плечи других плательщиков.

Социальная поддержка инвалидов

Люди, имеющие различные физические увечья, безусловно нуждаются в денежной и другой поддержке со стороны государства. Инвалиды лишаются возможности вести равную конкурентную борьбу с другими экономическими субъектами. Им назначаются государственные денежные выплаты. Государство оказывает также поддержку инвалидам путем реализации ряда мероприятий в сфере занятости: бронирования для инвалидов рабочих мест на предприятиях; установления индивидуальных налоговых льгот и льгот для предприятий, где массово используется труд инвалидов; обеспечения возможности приобретения по сниженным ценам транспортных средств и т. д.

Отношение общества к инвалидам и пожилым людям — это один из показателей его гуманности.

Другие виды социальной помощи

В системе социальных мероприятий, осуществляемых государством в Украине, присутствуют и некоторые другие виды социальной помощи. Реализуются различные меры в денежной и другой формах по поддержанию малообеспеченных лиц преклонного возраста, предоставляются скидки пенсионерам в оплате некоторых товаров и услуг (проезд на некоторых видах государственного транспорта, лекарства, коммунальные услуги и др.). Денежные пособия получают семьи, где матери заняты уходом за малолетними детьми. Определенные денежные компенсации получают люди, проживающие на территориях, загрязненных в результате аварии на Чернобыльской АЭС.

Значительную социальную программу представляют государственные мероприятия в области занятости. Здесь и выплата пособий по безработице, и оплата обучения и переобучения, и другое. Эти меры социальной поддержки мы отдельно рассмотрим в параграфе 24.3.

Кроме каналов государственной поддержки определенных слоев населения, существуют и негосударственные, частные благотворительные пожертвования, идущие либо через благотворительные организации, либо непосредственно от частных лиц, предприятий. Частная благотворительность обычно поощряется государством через налоговые льготы. Частные пожертвования, конечно, важны, но не следует преувеличивать их значение. Решающую нагрузку по осуществлению

социальных программ несет, все же, государство, обладающее лучшими возможностями (финансовыми, организационными и т. д.) в этом вопросе. Благотворительные пожертвования могут дополнить систему государственной поддержки, но не заменить ее.

Социальные программы и проблема стимулов

Трудно найти экономиста, который выступал бы против социальных программ в принципе. Вместе с тем, в адрес социальной политики государства высказывается немало критических замечаний, очень часто она становится предметом острых дискуссий, в которых участвуют представители различных политических партий, профсоюзов, правительства. В Украине в 90-е годы тема "социальной защиты" стала одной из самых актуальных в различных дебатах. Это связано, с одной стороны, со значительным падением уровня реальных доходов десятков миллионов людей в связи с глубоким и продолжительным кризисом в экономике, а с другой — с необходимостью внесения существенных изменений в социальную политику государства в связи с трансформацией украинской экономики.

Среди основных проблем социальной политики обычно указывают на ее **дестимулирующие последствия**. Речь идет о том, что мероприятия по социальной поддержке в целом ведут к определенному снижению эффективности экономической деятельности общества. В чем это проявляется?

Во-первых, следует отметить, что система социальной поддержки влияет на предложение труда в экономике. Мы уже, в частности, приводили примеры того, как в определенных условиях может возникать экономическая заинтересованность у работников получать "больничные листы", что ведет к уменьшению предложения труда. Сроки и условия выхода на пенсию, установленные государством, также влияют на объемы предложения трудовых услуг. Во многих развитых странах мира экономисты отмечают и ту проблему, что многие люди начинают привыкать жить на социальные пособия, теряют желание и волю к тому, чтобы выбрать более достойный экономический уровень жизни.

Во-вторых, если при выплате пенсий, различных пособий используется небольшая дифференциация (характерная проблема для Украины в 90-х годах), то это можно рассматривать как антистимул для трудовой активности, повышения квалификации, степени интенсивности использования ресурса труда. Люди видят, что их будущее (в той части, в которой оно определяется системой государственного обеспечения) мало зависит от объемов и качества их сегодняшнего труда, и это отрицательно сказывается на трудовых мотивациях.

В-третьих, некоторые экономисты считают, что система социальной поддержки объективно сокращает объем совокупных сбережений общества. Ведь если бы не существовало этой системы, то каждому члену общества пришлось бы самостоятельно беспокоиться о своей старости или страховаться на случай потери работы, делая соответствующие сбережения. Видимо, значительная часть этих сбережений смогла бы мобилизовываться финансово-кредитными институтами, предприятиями для реализации инвестиционных программ. В этом случае происходило бы увеличение производственных возможностей общества. В действующих же системах социального обеспечения мобилизованные деньги становятся одним из элементов совокупных потребительских расходов.

Таким образом, приведенные аргументы указывают на то, что программы социальной поддержки в целом имеют некоторый дестимулирующий эффект, они в какой-то мере снижают стимулы к труду. Однако это не ставит под сомнение необходимость этих программ. Но, вместе с тем, общество должно знать, какие издержки оно несет, реализуя программы, направленные на социальную поддержку определенных категорий населения, и стремиться к тому, чтобы решать проблемы социального обеспечения с наименьшим ущербом для экономической эффективности. Социальные программы должны помогать людям решать некоторые их экономические проблемы, но не стимулировать снижение волевых усилий многих людей, направленных на самостоятельное эффективное решение своих экономических проблем.

24.3

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ И ИХ МИНИМАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ

Причины неравенства доходов

Довольно очевидно то, что люди не могут получать одинаковые доходы. Разница в получаемых доходах является фактом нашей жизни. Такое неравенство существовало, существует и нет должных оснований предположить, что оно в обозримом будущем исчезнет. Какие же **причины** вызывают неравенство доходов?

1. Различие в индивидуальных, способностях. Люди — разные по своим интеллектуальным, физическим, творческим и другим способностям. Эти особенности формируют различную предрасположенность людей к эффективному выполнению тех или иных видов работ.

2. Различия в квалификации и опыте. Люди получают разный уровень образования, в том числе и профессионального, и обладают разным опытом в выполнении определенных работ. Более сложный

труд требует, как правило, более высокого уровня образовательной подготовки. Кто, скажем, станет оспаривать существующую разницу в требованиях к уровню образования инженера-конструктора или продавца овощного магазина, школьного учителя или стропальщика на промышленном предприятии? Более сложный труд уменьшает количество претендентов, способных выполнить такую работу. Как следствие, в стабильном обществе тот, кто способен заниматься более сложной работой, как правило, получает больший доход.

3. Различия в готовности и способности работать в особых условиях.

В Украине, например, среди отраслей, работники которых имеют наиболее высокие заработки, находятся, в частности, угольная промышленность и атомная энергетика. Работа, например, шахтеров связана с большим риском, с высокой степенью физической интенсивности труда. Работа на атомных электростанциях сопряжена с высокой ответственностью, здесь применяются очень сложные технологические системы, следствия нарушения в которых потенциально могут принести большой ущерб. Если взять предпринимательскую деятельность, то она также требует готовности и умения рисковать, много и интенсивно трудиться.

4. Различия в собственности. С начала 90-х годов в Украине заметно расширяется число людей, получающих доходы от владения капиталом, ценными бумагами. Среди них выделяются прежде всего те, кто занимается предпринимательской деятельностью. В этот же период начинается становление фондового рынка, формируется круг держателей ценных бумаг, прежде всего — акций. Распределение капитала, акций и других активов является одним из факторов, вызывающих дифференциацию доходов.

Кроме того, в нашей жизни всегда есть место, и немаловажное, таким факторам, как удача, знакомства, родственные связи, умение чувствовать изменение ситуации и направлять свою экономическую деятельность туда, где возможно получение в настоящий период наибольших доходов.

Неравенство и перераспределение доходов

Степень неравенства доходов, характерная для того или иного общества, обычно иллюстрируется с помощью *кривой Лоренца* (рис. 24.1). Биссектриса передает ситуацию абсолютного равенства в распределении доходов, например, когда 25 % семей получают 25 % от всей суммы личных доходов общества. В реальной действительности, как мы уже отмечали, такого никогда не бывает. Фактическое распределение доходов всегда характеризуется определенной степенью неравенства, что может быть продемонстрировано какой-то кривой, находящейся ниже биссектрисы. Чем больше фактическое неравенство

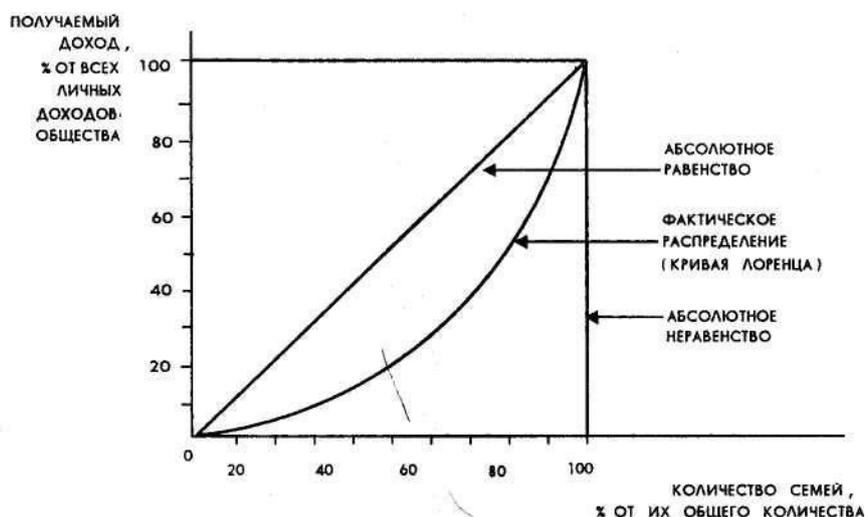


Рис. 24.1. Кривая Лоренца (гипотетические данные)

в доходах, тем глубже будет прогиб этой кривой. Чем ближе кривая Лоренца к биссектрисе, тем более равномерным является распределение доходов.

Абсолютное равенство в доходах нужно рассматривать как явление нереальное и вредное для экономики. Но должны ли существовать какие-то допустимые пределы неравенства, насколько большим может быть прогиб кривой Лоренца?

Точный, общепринятый ответ на этот вопрос экономической науке получить пока не удалось. Вместе с тем, как нам уже известно из главы 22 (обратите, в частности, еще раз внимание на рис. 22.2), в любой стране государство через налоги и трансфертные платежи осуществляет перераспределение доходов, направленное на уменьшение неравенства. На принципе перераспределения строится большинство социальных программ. Тем самым государство фактически признает необходимость контроля за степенью неравенства в доходах.

Аргументами в пользу перераспределения доходов, направленного на уменьшение неравенства, можно назвать следующие:

1. Низкие первичные доходы, или даже их отсутствие у некоторых категорий населения, связаны с причинами, во многом от них самих не зависящими. В качестве примеров можно назвать низкие конкурентные возможности на рынке труда у инвалидов, положение людей, оставшихся без работы в результате банкротства предприятия, и т. д. Очевидно,

что общество должно проявлять определенную гуманность к таким людям, оказывать им социальную поддержку.

2. Низкие доходы у определенных людей могут отрицательно сказываться на качестве воспроизводства рабочей силы, на ее общеобразовательном и квалификационном уровне. В то же время в экономике происходят довольно быстрые технические изменения, которые выдвигают все новые и новые требования к уровню подготовки работников.

3. Неконтролируемая дифференциация в доходах может стать одним из факторов нестабильности общества. Богатство и бедность могут относительно мирно сосуществовать только в определенных границах.

Показатели малообеспеченности

Одним из важных аспектов проблемы неравенства доходов является определение параметров малообеспеченности или бедности. Кого и по каким критериям относить к числу бедных? Каким может быть предельный уровень малообеспеченности? Какие меры должно принять государство в регулировании доходов наименее обеспеченных членов общества? Эти и другие вопросы являются довольно сложными и во многих случаях до сих пор остаются без четких ответов не только в Украине, где в последние годы по ним много полемизируют, но и в других странах.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что понятие бедности в известной степени относительно. Причем оно изменяется как во времени, так и в географическом пространстве. Например, семью, не имеющую сегодня телевизор, холодильник и т. п., мы, видимо, назовем бедной. Но ведь еще в начале нынешнего столетия этих вещей не было даже у царских семей, которых тогда никто бы не взялся назвать бедными. Или посмотрим на проблему в географическом аспекте. В США, по официальным данным, на середину 90-х годов примерно 15 % населения (более 30 млн чел.) относилось к числу бедных. Но многие из этих "бедных" американцев покажутся возможно даже богатыми, если их сравнить с жителями некоторых стран, где люди умирают от недоедания, плохих жилищных условий, невозможности получать достаточную медицинскую помощь.

Основанием для отнесения человека к группе малообеспеченных или бедных служит величина получаемого им дохода. **Систему показателей малообеспеченности**, с учетом мирового опыта и тех подходов, которые просматриваются в последние годы в Украине, можно представить в виде трех элементов, отражающих тот или иной уровень дохода (рис. 24.2). К ним относятся:

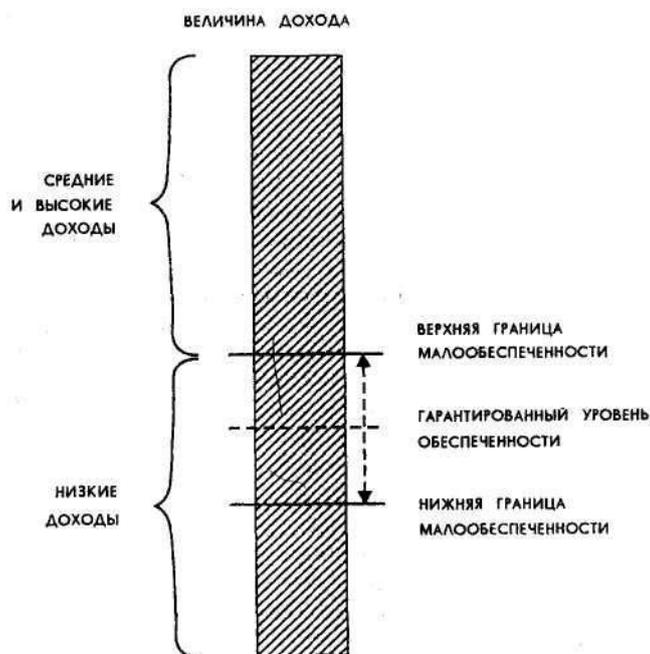


Рис. 24.2. Показатели малообеспеченности

1. Величина дохода, отражающая верхнюю границу малообеспеченности. Это тот уровень дохода, который еще не дает возможности отнести его получателей к среднеобеспеченным, не говоря уже о высокодоходных категориях граждан. Такой показатель дохода может называться по-разному: минимальный потребительский бюджет, черта бедности, порог бедности и т.д. Конкретное его значение обычно в мировой практике определяют в процентах от среднего дохода, характерного для данного общества. Так, по методологии Международной организации труда к бедным относится население, уровень дохода которого составляет $2/3$ и менее от среднего по стране. Европейский Союз рекомендует определять верхнюю границу бедности на уровне 60 % от уровня среднего дохода.

Следует учитывать, что для разных социально-демографических групп населения конкретная величина дохода, отражающая ту или иную границу малообеспеченности, будет разной, что связано с особенностями потребления.

2. Величина дохода, отражающая нижнюю границу малообеспеченности. Это тот минимальный уровень дохода, который дает возможность его получателю удовлетворять на минимально допустимом уровне элементарные, прежде всего продовольственные, потребности.

"Это тот уровень дохода, который современное цивилизованное государство при любых обстоятельствах должно обеспечить каждому члену общества. Этот показатель нередко называют социально-физиологическим прожиточным минимумом. В странах Европейского Союза рекомендуется определять нижнюю границу малообеспеченности на уровне 40 % от среднего дохода по стране.

3. Величина дохода, гарантируемая государством. Этот гарантированный прожиточный минимум не может превышать верхнюю границу малообеспеченности, но в то же время — и опускаться за ее нижнюю границу, т.е. быть меньшим физиологического минимума (см. рис. 24.2). Конкретными формами гарантий могут быть официально определенные минимальные значения пенсий, заработной платы, использование различных денежных доплат и других способов помощи. Где конкретно располагается гарантированный минимум между верхней и нижней границами малообеспеченности, зависит от ряда факторов: состояния экономики страны, особенностей социальной политики государства и т. д. Длительное и глубокое кризисное состояние экономики Украины 90-х годов доставляло огромные трудности государству в том, чтобы хотя бы удерживать гарантированный доход на уровне физиологического минимума, не говоря уже ни о каком приближении гарантированных доходов к минимальным потребительским бюджетам, взятым для различных социально-демографических групп.

24.4

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

Напомним, что ряд проблем, связанных с занятостью, рассматривались в главе 18. В частности, там изучалась такая проблема, как безработица: ее типы, причины, следствия и т. д. Очевидно, что безработные испытывают большие трудности. Несет потери и общество. Теперь пришло время рассмотреть роль, которую играет государство в процессах, происходящих в области занятости, социальную помощь, на которую могут рассчитывать безработные.

Основные принципы политики занятости

Во-первых, государство в Украине в современных условиях нацелено прежде всего на проведение политики **эффективной занятости**. Это следует подчеркнуть, так как длительное время в нашей стране — вплоть

до начала 90-х годов — государство декларировало проведение политики гарантированной занятости. Если для этого еще можно было бы отыскать какие-то условия в централизованно-плановой экономике, то в смешанной экономической системе подобное стремление нельзя рассматривать соответствующим реальным условиям и возможностям государства. Стремиться к полной занятости, безусловно, необходимо, но не гарантировать каждому в любой момент получение работы.

Во-вторых, государство придерживается принципа доминирующей личной ответственности человека за развитие собственных трудовых способностей, уровень их конкурентности на рынке труда.

В-третьих, предоставление гарантий равнодоступности получения общего и в значительной части специального образования. Появление в последние годы частных учебных заведений, расширение платности обучения в государственных учреждениях вносит новые элементы в систему образования. Вместе с тем, основная часть услуг по образованию не оплачивается непосредственно их потребителями.

В-четвертых, государство оказывает различные формы поддержки безработным, а также тем, кто по объективным причинам не может на равных конкурировать с другими на рынке труда.

Социальные гарантии

Ранее мы уже отмечали, что безработным считается тот человек, который способен работать, хочет работать и ищет работу. Безработица приносит значительные издержки и тем, кто остался без работы, и обществу в целом.

Какую же помощь получают безработные от государства в Украине?

1. Официально зарегистрированным безработным назначается *пособие по безработице*. В 1999 г. минимальный размер пособия составлял в Украине 75 % от официально установленной минимальной заработной платы, а максимальный (выходное пособие) — 75 % от средней заработной платы, которую имел работник в период, предшествовавший потере работы.

Продолжительность выплаты пособий по безработице, принятая в Украине, составляет: до 6 месяцев — для ищущих работу впервые, до 18 месяцев — для лиц предпенсионного возраста, до 12 месяцев — для всех остальных.

2. Возможность пройти профессиональную *подготовку и переподготовку* за счет средств государства, в том числе и с выплатой стипендии на период обучения.

3. Возможность участия в оплачиваемых *общественных работах*, специально организуемых государством.

4. Предоставление права на *досрочный выход на пенсию* (за 1,5 года до установленного законодательством срока) лицам предпенсионного возраста, уволенным с предприятий в связи с сокращением персонала, реорганизацией и т. п.

Кроме того, государство предоставляет дополнительные гарантии в области занятости лицам *со статусом недостаточной конкурентоспособности*. В их число входят: женщины, имеющие малолетних детей; молодежь в возрасте до 21 года; лица предпенсионного возраста; не имеющие работу более года и некоторые другие категории населения. Для них государство специально бронирует на предприятиях определенный процент рабочих мест.

Пособия и другие формы социальной поддержки действительно в той или иной степени облегчают бремя безработицы для людей, оказавшихся в этом положении. Степень облегчения зависит во многом от условий их выплаты. Эти параметры помощи определяются экономическими возможностями государства, его социальными приоритетами. Масштабы помощи должны быть такими, чтобы избавить людей от невыносимых материальных страданий, но не от желания активно искать работу и повышать свою трудовую квалификацию. Работники в любой системе социальной защиты должны глубоко ощущать прежде всего личную ответственность за свое положение на рынке труда, они не должны рассматривать свое пребывание на определенных рабочих местах как нечто само собой разумеющееся. Конкуренция требует ежедневных доказательств полезности работника для предприятия.

Краткие выводы

1. Социальные гарантии — это обязательство государства перед членами общества по формированию их доходов, условиям получения определенных товаров и услуг, рабочих мест. К основным функциям социальных гарантии относятся: а) материальное обеспечение людей, лишенных возможности делать это самостоятельно; б) создание условий для воспроизводства трудовых ресурсов на должном уровне; в) поддержание доходов и реализация других форм социальной защиты по отношению к безработным.

2. Программа пенсионного обеспечения предназначена для людей пенсионного возраста и является одной из самых масштабных социальных программ. Ее финансовое обеспечение

составляют обязательные взносы работодателей и работников, которые используются на выплату пенсий тем, кто уже в настоящий момент имеет статус пенсионера.

3. Программа социального обеспечения на случай болезни формируется за счет обязательных взносов работодателей. Отсутствие личных взносов и личных специальных счетов, что характерно для Украины, снижает заинтересованность работников в постоянном поддержании своих физических способностей, ведении здорового образа жизни. Программа поддержки инвалидов предполагает денежные выплаты, бронирование рабочих мест, применение налоговых льгот, установление скидок к ценам на некоторые товары, услуги и другие мероприятия.

4. Социальные программы) являясь безусловно необходимыми, в то же время обладают некоторым дестимулирующим эффектом. Они могут уменьшать предложение труда, снижать заинтересованность в интенсивном использовании ресурса труда, повышении квалификации, а также способствовать сокращению объемов совокупного сбережения общества.

5. Неравенство в получаемых доходах носит объективный характер. Оно вызвано различиями в индивидуальных способностях, квалификации и опыте, готовности и способностях работать в особых условиях И другими причинами. Фактическое неравенство в доходах может быть проиллюстрировано с помощью кривой Лоренца. Государство проводит перераспределение доходов, направленное на уменьшение неравенства в доходах.

6. Систему показателей малообеспеченности обычно составляют уровни доходов, отражающие: а) верхнюю границу малообеспеченности; б) нижнюю границу малообеспеченности; в) гарантированный уровень обеспечения. Последний достигается с помощью установления минимальных размеров пенсий и зарплат, специальных пособий и не может быть выше верхнего уровня малообеспеченности, но в то же время — меньше значения нижней границы малообеспеченности.

7. Проводя политику в области занятости, государство придерживается некоторых принципов: а) осуществление политики не гарантированной, а эффективной занятости; б) ориентация на доминирующую личную ответственность работника за свое положение на рынке труда; в) предоставление

гарантий равнодоступности общего и в значительной мере специального образования; г) поддержка тех, кто по объективным причинам не может на равных конкурировать с другими на рынке труда.

8. Безработным государство предоставляет следующие виды помощи: а) выплата пособий по безработице; б) оплата профессиональной подготовки и переподготовки; в) организация оплачиваемых общественных работ; г) предоставление права на досрочный выход на пенсию. Государство оказывает дополнительную поддержку лицам, имеющим статус недостаточной конкурентоспособности на рынке труда.

Основные термины и понятия

- Социальные гарантии
- Социальные программы
- Программа пенсионного обеспечения
- Программа социального обеспечения в случае болезни
- Программа социальной поддержки инвалидов
- Дестимулирующий эффект социальных программ
- Причины неравенства доходов
- Кривая Лоренца
- Перераспределение доходов
- Показатели малообеспеченности
- Основные принципы государственной политики занятости
- Виды социальной помощи безработным

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Перефразируя известное высказывание о том, что "чемпионское звание проще завоевать, чем потом удержать", можно утверждать: приведение экономики к равновесному состоянию — это одна сложная проблема, а долговременное поддержание ее в таком состоянии — это другая, еще более сложная проблема.

Ранее, в главе 21, мы рассматривали, как работает механизм восстановления равновесия на различных рынках в краткосрочном периоде. При этом предполагалось, что производственный потенциал остается неизменным. В этой же главе мы переходим к анализу долгосрочной модели, к рассмотрению экономических закономерностей в условиях изменения потенциала. Здесь рассматриваются показатели экономического роста, факторы, его определяющие, а также основные теории экономического роста.

25.1

ПОКАЗАТЕЛИ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Показатели экономического роста

Экономический рост выражается прежде всего в увеличении объемов производства. В главе 16 мы убедились, что объемы, в зависимости от целей анализа, можно выразить самыми различными макроэкономическими показателями. Однако основу системы показателей национального производства составляет валовой внутренний продукт (ВВП). Поэтому и измерения экономического роста осуществляются с помощью ВВП. Основные среди показателей экономического роста следующие:

а) **индекс роста реального ВВП**. Рассчитывается как отношение реального ВВП данного периода к соответствующему показателю базового периода:

$$I_{\text{ВВП}} = \frac{(\text{ВВП})_1}{(\text{ВВП})_0};$$

б) **темп прироста реального ВВП.** Если индекс роста ВВП показывает, *во сколько раз* изменяется ВВП, то показатели темпа прироста устанавливают, *на сколько процентов* произошло это изменение. Рассчитать его можно следующим образом:

$$I_{\Delta \text{ВВП}} = \frac{(\text{ВВП})_1 - (\text{ВВП})_0}{(\text{ВВП})_0} 100;$$

в) **изменение ВВП на душу населения.** На величину этого показателя влияют изменения не только физического объема ВВП, но и численности населения:

$$I_{\text{ВВП на душу населения}} = \left(\frac{\text{ВВП}}{\text{Численность населения}} \right)_1 : \left(\frac{\text{ВВП}}{\text{Численность населения}} \right)_0$$

Каждый из перечисленных показателей вполне применим при анализе экономического роста. Целесообразность использования того или иного показателя зависит от целей анализа. Например, если необходимо определить изменение экономического потенциала Украины, то предпочтительнее использовать первые два показателя. Если же необходимо оценить динамику среднего уровня жизни в Украине, то уместнее воспользоваться расчетом изменения ВВП на душу населения.

Темпы экономического роста во многом определяют динамику всех других экономических показателей. Прежде всего следует иметь в виду, что движение объемов производства на душу населения создает материальную базу для более полного удовлетворения потребностей людей. Получение дополнительного объема ВВП дает возможность несколько ослабить остроту противоречия между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами. Только динамично развивающаяся экономика позволяет занять стране надлежащее место в мировом обществе. Именно высокие темпы экономического роста в послевоенный период вывели Японию и ФРГ в число ведущих стран мира. Благодаря динамичному развитию стран Юго-Восточной Азии в 70—90-е годы (Тайвань, Сингапур, Южная Корея и др.) мир заговорил о новых индустриальных странах. Эти страны стали называть "Восточно-азиатскими тиграми" за те потрясающие "прыжки", которые они делали в экономическом развитии. В то же время экономический кризис 90-х годов в странах с переходной экономикой отбросил их назад в мировом экономическом табеле о рангах. Таким образом, проблема экономического роста является ключевым вопросом современной макроэкономики.

Факторы экономического роста

Реальный экономический рост зависит от изменения производственных возможностей общества и степени их реализации. Факторы производственных возможностей принято определять как "**факторы предложения**". К ним относятся:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем основного капитала;
- технология.

В обобщенном виде состояние этих факторов можно представить в виде производственных возможностей (рис. 25.1). Они отражают **максимальное** количество вариантов разнообразной продукции, которая может быть произведена при данном количестве и качестве природных, трудовых ресурсов и основного капитала на основе данной технологии.

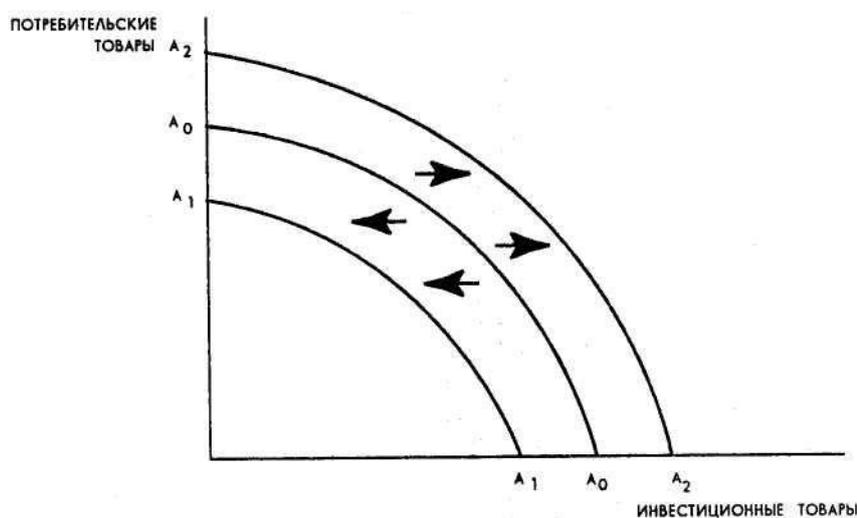


Рис. 25.1. Кривая производственных возможностей

Изменения в факторах предложения могут смещать базовую кривую производственных возможностей ($A_0 A_0$) на графике как влево ($A_1 A_1$), так и вправо ($A_2 A_2$). Например, исчерпание ряда месторождений по добыче природного газа в Северо-Восточной Украине, или ухудшение горно-геологических условий добычи каменного угля в Донбассе смещает кривую $A_0 A_0$ в положение $A_1 A_1$. Вместе с тем,

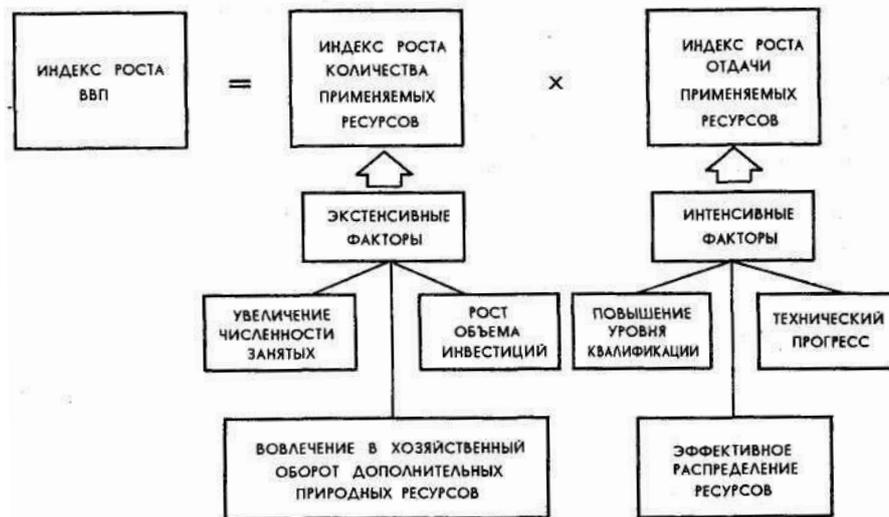


Рис. 25.2. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста

модернизация нефтеперерабатывающих предприятий, внедрение современного оборудования и технологий в состоянии увеличить производственные возможности Украины и сместить кривую вправо, в положение $A_2 A_2$.

Однако далеко не всегда фактические объемы производства соответствуют максимально возможным. Степень реализации потенциала определяется **факторами спроса и распределения**. Для того чтобы в действительности был достигнут тот или иной рост ВВП, необходимо соответствующее увеличение совокупных расходов, т. е. совокупного спроса. Иначе новые потенциальные возможности экономики будут просто не востребованы. Открытие новых месторождений нефти или увеличение численности трудоспособного населения могут не привести к росту ВВП, если потребительские и инвестиционные расходы окажутся на прежнем уровне. В этом случае точка, соответствующая фактическому объему ВВП, будет находиться не на кривой производственных возможностей, а внутри плоскости, очерченной этой кривой. Это означает, что общество недоиспользует свои производственные возможности.

Такой же вывод мы получим, и проанализировав действие фактора распределения. Кривая производственных возможностей строится исходя из предположения об идеальном распределении ресурсов между отраслями и производствами, обеспечивающими их оптимальное использование. Однако практически такое распределение исключено.

Взять хотя бы неизбежность фрикционной безработицы, связанной, например, с поиском более подходящей работы. Таким образом, в стране практически всегда наблюдается недоиспользование такого ресурса, как труд.

Классификацию факторов экономического роста можно провести и по другим критериям. Так, рост ВВП определяется, с одной стороны, увеличением количества используемых ресурсов, а с другой — эффективностью их использования. Факторы, связанные с увеличением количества применяемых ресурсов, называются **экстенсивными** факторами экономического роста, а вызывающие рост за счет увеличения отдачи ресурсов — **интенсивными**. Схема, приведенная на рис. 25.2, дает представление о некоторых экстенсивных и интенсивных факторах экономического роста. Конечно, предложенное деление несколько условно. Ведь, например, технический прогресс (интенсивный фактор), как правило, сопровождается ростом объема инвестиций (экстенсивный фактор). Поэтому экономический рост всегда происходит при определенном сочетании экстенсивных и интенсивных факторов. Характеризуя это соотношение, обычно говорят о **преимущественно экстенсивном** или **преимущественно интенсивном экономическом** росте.

Возможные негативные последствия экономического роста

Роль и последствия экономического роста для человеческой цивилизации оцениваются неоднозначно. Как это не покажется странным, но существуют довольно весомые аргументы против экономического роста. Они сводятся прежде всего к тому, что **экономический рост приводит к разрушению среды обитания человека**. Ведь в производственный процесс вовлекаются все новые и новые природные ресурсы. Их же запасы ограничены, а по некоторым ресурсам близки к исчерпанию. Поэтому значительная группа ученых, объединившаяся в 60 — 70-е годы в "Римский клуб", выступила с призывом отказаться от экономического роста, добиваться нулевых темпов роста.

Кроме того, человек не просто потребляет природные ресурсы, но и затем снова возвращает их природе в виде производственных отходов, что загрязняет окружающую природную среду. Сторонники "Римского клуба" доказывают, что проблема высоких темпов экономического роста утрачивает свою актуальность, поскольку полученный прирост ВВП идет на удовлетворение все менее значимых потребностей. Поэтому, может, разумнее человечеству ограничить свои потребительские стремления, чтобы в один момент не оказаться перед пустой и обезображенной природной кладовой.

Опубликованные "Римским клубом" доклады привлекли к себе широкое внимание. Активно стали разрабатываться проблемы перехода к природосберегающему типу воспроизводства. В последние годы экономический прогресс показал, что он не только создает угрозу экологии, но и порождает условия и надежды на устранение этой угрозы. Рост масштабов производства дает возможность обществу выделять больше средств для реализации природоохранных программ. Технический прогресс в ходе экономического роста позволяет переходить к безотходным и малоотходным технологиям. Поэтому сегодня большинство ученых озабочено не достижением нулевых темпов роста, а решением проблемы устойчивого, стабильного экономического роста.

25.2

КЕЙНСИАНСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Модель Домара

Рассмотрев показатели и факторы экономического роста, мы можем перейти к изучению подходов различных школ к трактовке самого механизма перехода состояния экономики от одного к другому. Основной отправной пункт для современной теории экономического роста составляет модель, разработанная американским ученым Э. Домаром. В известную нам из главы 7 кейнсианскую краткосрочную модель общего равновесия Домар вводит новые элементы, а именно: рассматривает проблему динамического равновесия, т. е. поддержания полной занятости и общего равновесия в **долгосрочном периоде, при увеличении производственных мощностей.**

Очевидно, что если за исходный момент принять равновесное состояние экономической системы, то для его поддержания при росте размера мощностей должно происходить увеличение совокупного спроса. В формализованном виде это утверждение можно записать следующим образом:

$$P_{t+1} - P_t = Y_{t+1} - Y_t ,$$

где P — производственные возможности общества; Y — совокупный доход, определяющий совокупный спрос.

При каких же условиях это равенство будет соблюдаться? И прирост производственных возможностей, и увеличение совокупного дохода можно рассматривать как функцию от инвестиций. Так, чистые инвестиции I_t , увеличивая капитал, приводят к соответствующему увеличению производственных возможностей. Можно рассчитать, какой прирост

производственного потенциала обеспечивает каждая единица чистых инвестиций (а):

$$\alpha = \frac{P_{t+1} - P_t}{I_t}$$

И, Однако, как нам уже известно, фактор распределения не позволяет в полной мере использовать потенциальные возможности, создаваемые факторами предложения. Поэтому фактическая отдача каждой единицы инвестиций будет несколько ниже коэффициента. Обозначим этот новый коэффициент (его Домар называет *потенциальной средней общественной производительностью инвестиций*) через β . Тогда левая часть нашего исходного уравнения приобретет следующий вид:

$$P_{t+1} - P_t = I_t \beta$$

Исходя из кейнсианской теории мультипликатора, не трудно заметить, что и правую часть уравнения можно выразить через инвестиции и соответствующие коэффициенты:

$$\Delta Y = M \Delta I = \frac{\Delta I}{s}$$

где M — мультипликатор; s — предельная склонность к сбережению. Несколько преобразовав последнее уравнение, получим следующее выражение:

$$Y_{t+1} - Y_t = \frac{I_{t+1} - I_t}{s}$$

После сопоставления преобразованных частей исходного уравнения условие динамического равновесия можно представить так:

$$I_t \beta = \frac{I_{t+1} - I_t}{s} ; \quad \beta s = \frac{I_{t+1} - I_t}{I_t}$$

Если предположить, что (β и s постоянны, тогда и темпы роста производственных мощностей, и темпы роста совокупного дохода будут равны темпам роста инвестиций, или:

$$\frac{P_{t+1} - P_t}{P_t} = \frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t} = \frac{I_{t+1} - I_t}{I_t} = \beta s$$

Таким образом, можно утверждать, что если исходить из условий полной занятости, то ее поддержание будет обеспечиваться только тогда, когда темпы прироста производственных возможностей, совокупного спроса и инвестиций будут равны произведению потенциальной средней общественной производительности инвестиций и предельной склонности

к сбережению. Например, при ($\beta = 0,5$, а $s = 0,1$ темпы роста экономической системы, обеспечивающей поддержание равновесий, должны составлять 5 % в год ($0,5 \times 0,1 = 0,05$).

Модель Харрода

Английский экономист *Р. Харрод* одним из первых заинтересовался проблемами разработки общей теории экономического роста, еще в 1939 г. опубликовав статью "Очерк теории экономической динамики".

Модель Домара не объясняет, каким образом темп роста инвестиций устанавливается на уровне, обеспечивающем поддержание равновесия. Модель Харрода в определенной степени дает решение этой проблемы. Прежде всего Харрод анализирует механизм принятия решений производителями по формированию совокупного предложения. Выбирая то или иное изменение производственных возможностей, предприниматели руководствуются оценкой того, что происходило в предшествующем периоде. Если предыдущие прогнозы производителя оправдались и при принятых им темпах роста производственных мощностей соблюдалось равновесие спроса и предложения, он поступает так же; если же нет — он корректирует свои действия.

Исходное уравнение модели Харрода имеет следующий вид:

$$\frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} = b \left(\frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} \right),$$

где P — предложение; b — коэффициент, величина которого зависит от соотношения спроса и предложения в предшествующем периоде:

$b = 1$, если спрос и предложение в период $(t-1)$ были равны;

$b > 1$, если спрос в период $(t-1)$ был больше предложения;

$b < 1$, если предложение в период $(t-1)$ было больше спроса.

Размер инвестиций предприниматели определяют исходя из желаемого прироста производства и удельных затрат капитала на получение единицы продукции (C_r):

$$I_t = C_r (P_t - P_{t-1})$$

Воспользовавшись мультипликатором, можно определить совокупный спрос на момент времени t :

$$Y_t = \frac{I_t}{s} = \frac{C_r}{s} (P_t - P_{t-1})$$

Тогда равновесие спроса и предложения будет достигаться при соблюдении равенства:

$$\frac{C_r}{s}(P_t - P_{t-1}) = \left[b \left(\frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} \right) + 1 \right] P_{t-1}$$

Если в предшествующем периоде экономика находилась в равновесном состоянии и предприниматели сохраняют прежний темп роста ($b = 1$), то, преобразуя последнее уравнение, можно получить следующее выражение:

$$\frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} = \frac{s}{C_r - s}$$

Выражение $\frac{s}{C_r - s}$ Харрод называет *гарантированным темпом роста*,

поскольку именно при этом темпе ожидания предпринимателей оправдаются и будет поддерживаться равновесное состояние экономической системы. Любые другие варианты темпов роста ведут к нарушению равновесия. Более того, продолжая анализ, Харрод приходит к выводу, что, отклонившись один раз от равновесного состояния, экономическая система затем постоянно воспроизводит это отклонение еще в больших масштабах. Поэтому в динамической модели равновесие следует рассматривать как неустойчивое.

Харрод вводит также понятие *естественного темпа роста*. Он определяется как максимальный темп, допускаемый ростом экономически активного населения и техническим прогрессом.

Важной составляющей модели Харрода выступает анализ соотношения гарантированного, естественного и фактического темпов роста. Если гарантированный темп роста превышает естественный, т.е. возможности достижения динамического равновесия ограничены приростом экономически активного населения и темпами технического прогресса, то для такой экономики характерны постоянное отставание предложения от спроса, низкие темпы роста, частые состояния депрессии. Если же гарантированный темп ниже естественного, то создаются благоприятные условия для развития экономики, поддерживающего равновесие совокупного спроса и предложения. Однако наличие при этом недоиспользованных производственных возможностей будет провоцировать периодические всплески деловой активности, приводящие к перепроизводству. Равновесное же состояние совокупного спроса и совокупного предложения будет достигаться при определенном уровне вынужденной незанятости.

Идеальное развитие экономической системы достигается тогда, когда фактические темпы соответствуют гарантированному темпу роста, а

он, в свою очередь, естественному. Тогда равновесие совокупного спроса и совокупного предложения будет поддерживаться при полном использовании дополнительных трудовых ресурсов. Однако, по мнению кейн-сианцев, такое совпадение маловероятно. Более характерным является нарушение равновесий.

25.3

НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Производственная функция

Введение Харродом разграничений между гарантированным и естественным темпами роста вызвало активное сопротивление со стороны экономистов, придерживающихся классических взглядов. Главный их аргумент в критике кейнсианских моделей — возможность взаимозамещения факторов производства, что позволяет в течение длительного времени обеспечивать экономический рост при совпадении гарантированного и естественного темпов роста.

В основу современных неоклассических моделей экономического роста положена **производственная функция**, показывающая зависимость уровня производства при данном состоянии технологии от величины капитала (K) и труда (L):

$$Y = f(K, L).$$

В неоклассическом варианте производственной функции предполагается, что один и тот же объем производства может быть достигнут при различных сочетаниях капитала и труда. Такую производственную функцию называют **функцией с переменными коэффициентами**. Графически она представлена на рис. 25.3.

Кривые Y_1 , Y_2 , Y_3 , получившие название **изоквант**, отражают объемы совокупного производства при разном сочетании капитала и труда.

Так, совокупный доход Y_1 можно получить при K_1 и L_1 , а также при K_2 и L_2 . Увеличение объемов производства, связанное с привлечением дополнительных трудовых ресурсов ΔL уравнивается их сокращением из-за уменьшения капитала на ΔK .

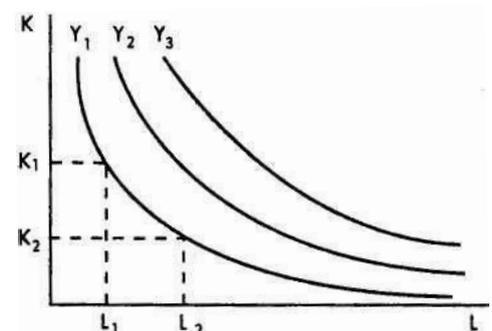


Рис. 25.3. Изокванты в производственной функции с переменными коэффициентами

Иными словами, по своему воздействию на результат ДБ и ДК взаимозаменяемы.

Отношение $\Delta K/\Delta L$ называется **предельной нормой субституции (замещения) факторов производства**.

Если предположить, что на рынках труда и рынках капитала существует совершенная конкуренция (а это исходная позиция всех классических моделей), то при избытке одного из факторов производства цена на него снижается по сравнению с предельной эффективностью. Это приводит к новой комбинации факторов производства, но таким образом, что гарантируется полное использование как труда, так и капитала.

Модель Солоу

Американский экономист *Р. Солоу* в 1956 г. предложил простую модель экономического роста, которая дала толчок к появлению многочисленных исследований в области так называемых неоклассических моделей, т. е. моделей, применяющих гипотезу совершенной конкуренции и допускающих непрерывную взаимозаменяемость между трудом и капиталом.

Наиболее полно модель ^v характеризует следующая система уравнений:

1. $Y = f(K, L)$ — производственная функция с переменными коэффициентами.
2. $S = sY$ — функция сбережения от величины дохода ($s = \text{const}$).
3. $\Delta I = \Delta K$ — чистые инвестиции — это не что иное, как прирост капитала.
4. $I = S$ — существует механизм, уравнивающий инвестиции и сбережения.
5. $L = L_0 e^{t}$ — трудовые ресурсы возрастают постоянными темпами.
6. $\frac{\Delta Y}{\Delta L} = W$ — реальная заработная плата равна предельной производительности труда.

Поскольку в модели Солоу технический прогресс не учитывается, то прирост численности рабочей силы будет выступать естественным темпом роста. Если увеличилось предложение рабочей силы в результате естественного прироста населения, то при прежней комбинации "капитал — труд" часть рабочей силы остается безработной. Однако имеющаяся безработица снижает заработную плату и предприниматели выбирают комбинацию с относительно меньшим использованием капитала, восстанавливая тем самым равновесие. Сформировавшаяся комбинация в соответствии с производственной функцией определяет уровень совокупного дохода, а он, в свою очередь, — величину сбережений.

Поскольку сбережения уравниваются с инвестициями, а они тождественны приросту капитала, то экономика перейдет к новому состоянию, где подтверждаются все перечисленные выше равенства. Новый цикл экономического роста получит импульс от естественного прироста трудовых ресурсов.

Таким образом, Солоу утверждает, что не только существует возможность равновесного экономического роста, т. е. развития при полной занятости, полном использовании капитала и соответствии совокупного спроса и совокупного предложения, но и что такое состояние экономики является устойчивым. При отклонении системы от ее равновесного состояния вступает в силу внутренний механизм, основанный на заменяемости факторов и уравнивании их предельной эффективности, способный восстановить равновесие.

Модель Мида

Однако модель Солоу не дает объяснений реальных колебаний в экономических системах, которые трудно не заметить. В последующих неоклассических моделях была сделана попытка устранить этот недостаток. Английский экономист *Дж. Мид* дополнил модель Солоу анализом экономического роста в условиях технического прогресса.

Прежде всего была дана классификация типов технического прогресса. Их можно выделить три:

нейтральный технический прогресс — вызывает равные приросты предельной производительности как капитала (ДУ/ДК), так и труда (ДУ/ДБ), поэтому сохраняет неизменной предельную норму субституции факторов производства;

капиталоинтенсивный, или трудосберегающий, технический прогресс — более высокими темпами растет предельная производительность капитала по сравнению с предельной производительностью труда;

трудоемкий, или капиталосберегающий, технический прогресс — приводит к более быстрому росту предельной производительности труда.

Тот или иной тип технического прогресса, преобладающий в данных условиях, несколько видоизменяет процесс уравнивания капитала и труда, поскольку меняется значение предельной нормы субституции. Однако независимо от направлений технического прогресса, его темпов и характера сохраняется механизм достижения стабильных темпов экономического роста и достижения полной занятости, изложенный при рассмотрении модели Солоу.

Особое внимание в модели Мида уделено анализу факторов, определяющих темпы экономического роста в условиях технического прогресса. Их можно объединить в следующие группы:

1. **Темп накопления капитала.** Его рассчитывают как отношение прироста капитала к величине капитала в базовом периоде:

$$K = \frac{DK}{K}$$

Если технический прогресс смещает кривую производственных возможностей (см. рис. 25.1), то возрастает среднее значение капиталоемкости (Y/k). Поэтому темпы роста дохода Y будут даже опережать темпы роста капитала.

2. **Увеличение склонности к сбережению.** Оно может происходить как вследствие роста дохода (вспомните основной психологический закон Кейнса), так и в результате перераспределения дохода в пользу субъектов, более склонных к сбережению. Например, если технический прогресс носит капиталоемкий характер, то более быстрый рост предельной производительности капитала быстрее увеличивает прибыль, чем заработную плату. Нетрудно заметить, что, как правило, доля сбережений в прибыли больше, чем в заработной плате. Склонность к сбережению даже при фиксированном доходе увеличивает в конечном счете сам размер сбережений, трансформируемых в инвестиции. Поскольку чистые инвестиции тождественны приросту капитала, то срабатывает механизм ускорения экономического роста, рассмотренный в первом пункте.

Практическое применение макроэкономических моделей

Уже из краткого изложения моделей экономического роста в этой главе можно сделать вывод о длинном и сложном пути, который прошла эта область экономической теории. От моделей статического экономического общества исследователи постепенно перешли к анализу динамики. В модели стали включать все новые и новые факторы: технический прогресс, распределение доходов, пропорции "труд — капитал", "капитал — продукт" и т. п. Первые модели были однопродуктовыми. В дальнейшем, на основе линейного программирования были разработаны многопродуктовые модели. Широкое применение экономико-математических методов позволило ставить задачу оптимизации экономического роста.

Поскольку большинство экономических решений имеет не только текущие (ближайшие) последствия, но и порой весьма отдаленные, то возникает необходимость в разработке способов прогнозирования состояний в будущих периодах. Эту функцию могут выполнять модели экономического роста. Однако поскольку механизмы трансформации

ближайших и отдаленных последствий различны, то среди разрабатываемых моделей экономического роста, используемых для **прогнозирования**, выделяются три основные группы моделей:

долгосрочных исследований (от 15 до 25 лет);

среднесрочного прогнозирования (4-5 лет);

изучения краткосрочного периода (один год, а порой и квартал или месяц).

Прогнозирование на основе макроэкономических моделей получило довольно широкое распространение в большинстве развитых европейских стран: Великобритании, Франции, Нидерландах, Норвегии. Разрабатывают прогнозы и планы Япония и Канада. Это позволяет более направленно осуществлять государственную политику регулирования экономики. Однако сопоставление прогнозов и реально достигнутых результатов дает возможность утверждать, что сегодня ни одна из разработанных моделей не может быть признана идеальной. Поиск моделей, наиболее адекватно отражающих реальные экономические процессы, продолжается.

Краткие выводы

- 1.** Экономический рост выражается в увеличении объемов производства. Основными показателями экономического роста выступают: индекс роста реального валового внутреннего продукта, темп прироста ВВП, изменение ВВП на душу населения.
- 2.** Факторы экономического роста можно подразделить на факторы предложения, спроса и распределения. К факторам предложения относятся количество и качество природных ресурсов, объем основного капитала, технология. В результате их действия происходит смещение кривой производственных возможностей на графике. Степень реализации потенциальных производственных возможностей общества зависит от наличия соответствующего совокупного спроса и от распределения ресурсов между производствами.
- 3.** Экономический рост происходит при определенном сочетании экстенсивных и интенсивных факторов. К первым относится увеличение численности занятых, рост объемов инвестиций, вовлечение в производство дополнительных природных ресурсов; ко вторым — повышение уровня квалификации работников, технический прогресс, эффективное распределение ресурсов.

4. В соответствии с моделью экономического роста ДомарЦ' поддержание достигнутой в базовом периоде полной занятости будет обеспечиваться только тогда, когда темпы прироста производственных возможностей, совокупного спроса и инвестиций будут равны произведению потенциальной средней общественной производительности инвестиций и предельной склонности к сбережению.
5. По Харроду, идеальное развитие экономической системы достигается тогда, когда фактические темпы соответствуют гарантированному темпу роста, а он, в свою очередь, естественному. Тогда равновесие совокупного спроса и совокупного предложения будет поддерживаться при полном использовании дополнительных трудовых ресурсов. Однако такое совпадение маловероятно. Более характерным является нарушение равновесия.
6. В основу современных неоклассических моделей экономического роста положена производственная функция, показывающая зависимость уровня производства при данном состоянии технологии от величины капитала и труда. В ней предполагается, что один и тот же объем производства может быть достигнут при различных сочетаниях капитала и труда. Такую производственную функцию называют функцией с переменными коэффициентами.
7. В соответствии с моделью Солоу не только существует возможность равновесного экономического роста, т. е. развития при полной занятости, полном использовании капитала, соответствии совокупного спроса и совокупного предложения, но и такое состояние экономики является устойчивым. При отклонении системы от ее равновесного состояния вступает в силу внутренний механизм, основанный на заменяемости факторов производства и уравнивании их предельной эффективности, способный восстановить равновесие.
8. Макроэкономические модели широко применяются при прогнозировании последствий принятия тех или иных экономических решений на длительную перспективу (15-25 лет), среднесрочный период (4-5 лет) и в пределах короткого периода (до одного года).

Основные термины и понятия

- Показатели экономического роста
- Индекс роста реального ВВП
- Темп прироста реального ВВП
- Изменение ВВП на душу населения
- Факторы предложения, спроса и распределения
- Кривая производственных возможностей
- Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста
- Модель экономического роста Домара
- Потенциальная средняя общественная производительность инвестиций
- Модель Харрода
- Гарантированный, естественный и фактический темпы роста
- Производственная функция с переменными коэффициентами
- Предельная норма субституции факторов производства
- Модель Солоу
- Нейтральный, капиталоемкий и трудоинтенсивный технический прогресс
- Прогнозирование

Раздел

ИВ

**МИРОВОЕ
ХОЗЯЙСТВО**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Экономика практически любой страны не является закрытой или замкнутой системой. В этом легко убедиться. Посмотрите, где произведены вещи, которыми вы ежедневно пользуетесь. Наверняка среди них вы обнаружите немало товаров иностранного происхождения. В то же время, и многие украинские товары используют домашние хозяйства и предприятия в других странах. Наша жизнь была бы хуже, степень удовлетворения потребностей — меньше, если бы наша страна не осуществляла экономическое сотрудничество с другими странами мира. И то, как налажено это сотрудничество, имеет очень большое значение.

В анализе явлений на микро- и макроуровне мы, как правило, абстрагировались от внешнего фактора. Однако в действительности его роль настолько велика, что можно говорить еще об одном аспекте экономической теории — мегаэкономике. **Мегаэкономика** — это отрасль экономической науки, изучающая функционирование мирового хозяйства, образуемого в результате взаимодействия национальных экономик.

Эта и следующая главы посвящены изучению основ международного экономического сотрудничества. В настоящей главе мы рассмотрим причины, значение, различные формы международных экономических связей, место и роль Украины в международном разделении труда, основные ее внешнеэкономические проблемы.

26.1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Сущность мирового хозяйства

Сегодня ни одна страна не может обеспечить нормальное экономическое развитие своей экономики, не сотрудничая с другими странами. Теснота связей, степень зависимости одной страны от другой позволяют сделать вывод о существовании особого экономического образования — мирового хозяйства. **Мировое хозяйство** — это совокупность национальных экономик, взаимосвязанных между собой и взаимодействующих на основе международного разделения труда.

Возникновение мирового хозяйства стало следствием **интернационализации хозяйственной жизни**, под которой понимается процесс установления и углубления устойчивых связей между предприятиями различных стран и странами в целом. С одной стороны, **интернационализация рационализирует и оптимизирует условия производства**, позволяет за счет специализации и кооперации сократить затраты на получение единицы продукции, улучшить удовлетворение нужд потребителей в разнообразных товарах, повысить производительность труда и увеличить общие объемы производства. Вместе с тем, с другой стороны, **усиливается зависимость национальной экономики от мирового хозяйства**. Ведь условия сбыта продукции теперь определяются не только внутренними обстоятельствами, но и состоянием спроса на нее в других странах. Кроме того, национальные субъекты хозяйствования покупают значительное количество ресурсов и потребительских товаров на внешних рынках. Такая зависимость очень сильно проявилась в Украине в первой половине 90-х годов. Одной из причин кризиса как раз и было нарушение экономических связей, сложившихся на пространстве бывшего СССР, что привело к сокращению рынков сбыта и недополучению крайне необходимой продукции по импорту. Схематически противоречивость последствий интернационализации хозяйства представлена на рис. 26.1

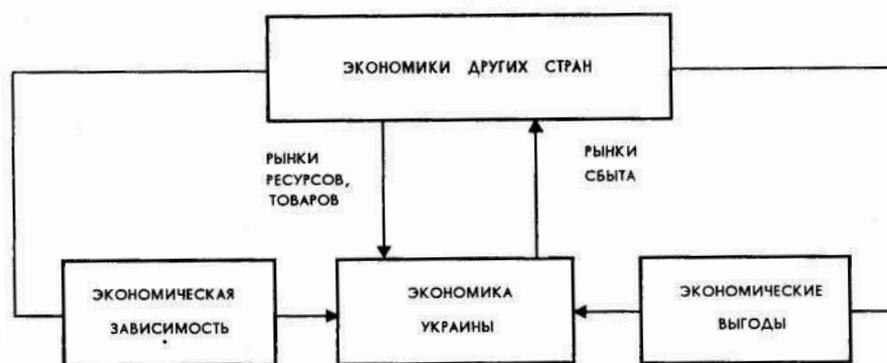


Рис. 26.1. Противоречивость последствий интернационализации производства

В основе интернационализации хозяйственной жизни лежит **международное разделение труда**, т. е. специализация отдельных стран в рамках мирового хозяйства на производстве определенных видов товаров и услуг с целью реализации их на внешних рынках.

Факторами специализации страны выступают:

1. Географическое местоположение и природно-климатические условия — выход к морю, близость, отдаленность, доступность к отдельным рынкам, особенности климата, качества и рельефа земли и т. п.

2. Ресурсные возможности — обеспеченность минеральными, трудовыми и другими видами ресурсов.

3. Историко-культурные особенности — наличие памятников истории, своеобразие культуры, что привлекает туристов.

4. Исторические традиции, опыт — оригинальные виды производств, своеобразные технологии и др.

В современных условиях процесс международного разделения труда продолжает развиваться. В нем проявляются такие обстоятельства:

усиление дефицита национальных природных ресурсов или ухудшение горногеологических условий их добычи. Страны, оказавшиеся в такой ситуации, стремятся решить свои проблемы за счет увеличения импорта сырьевых и энергетических ресурсов;

обострение конкуренции на национальном рынке, что стимулирует поиск новых рынков сбыта, прежде всего за границей;

появление возможности снизить издержки производства за счет привлечения более дешевой рабочей силы или использования иностранного капитала, технологии и опыта управления;

поиск путей повышения конкурентоспособности своих товаров за счет организации их производства за границей с целью экономии на транспортных расходах, избежания уплаты таможенных пошлин.

Этапы развития мирового хозяйства

В развитии мирового хозяйства можно выделить несколько этапов:

1. Этап мировой торговли. Он начинается в период географических открытий XV—XVI веков, когда наблюдается зарождение мирового хозяйства, формирование хозяйственных связей между странами. Для него характерно:

абсолютное преобладание внешней торговли в международных экономических связях;

неравноправность отношений и неэквивалентность обмена;

отсутствие устойчивых связей и правовой основы регулирования международных экономических отношений;

частое использование насилия в международных отношениях.

В результате развития торговли начинает складываться международное разделение труда. Возникает специализация, в основе которой лежат, прежде всего, неравномерность размещения природных ресурсов и специфика климатических условий.

2. Этап иностранных инвестиций начинается со второй половины XIX века. Отличительными особенностями второго этапа выступают: активное развитие такой формы международных связей, как заграничные инвестиции. Заграничные инвестиции — это размещение инвестиций в других странах с целью получения прибыли большей, чем внутри страны. Они свидетельствуют о более высокой степени тесноты связей между странами, ориентации на устойчивость отношений, что предполагает доверие государств друг к другу;

совершенствование форм внешней торговли. Новыми объектами купли-продажи становятся интеллектуальная собственность (патенты, лицензии), ноу-хау (know how — знаю как), информация и т. п.;

возникновение новых форм внешнеэкономических связей — международная миграция рабочей силы, научно-техническое сотрудничество и др.

Усиливающаяся теснота связей и взаимосвязь национальных хозяйств подготавливают предпосылки для перехода к третьему этапу.

3. Этап экономической интеграции. Он начинается со середины XX века и длится сегодня. *Экономическая интеграция* — это процесс взаимного переплетения производственных процессов различных стран, требующий проведения согласованной политики. Среди ее признаков можно выделить:

активное развитие производственной деятельности за рубежом на основе вертикальной и горизонтальной интеграции. При **вертикальной интеграции** инвестирующая компания организует за границей изготовление продукции, отличающейся от ее основной производственной номенклатуры и являющейся ступенью единого технологического процесса. При **горизонтальной интеграции** готовые изделия одной номенклатуры производятся в тех странах, где наиболее низкие издержки производства;

создание международных экономических организаций, координирующих деятельность субъектов различных стран по достижению общих целей.

Положение субъектов мирового хозяйства

В мировое хозяйство сегодня входят самые разные страны. В зависимости от уровня экономического развития их можно разделить на **развитые, среднеразвитые и слаборазвитые страны**. Как правило, критерием отнесения страны к той или иной группе выступает производство валового внутреннего продукта на душу населения. Сегодня уровень среднедушевого ВВП в слаборазвитых странах в 11 — 15 раз меньше, чем в развитых. Для более точной характеристики уровня развития страны названный показатель дополняется анализом технического

и технологического уровня производства, места страны в мировом научно-техническом прогрессе и рядом других характеристик.

На основании анализа отраслевой структуры производства выделяют **индустриальные, индустриально-аграрные, аграрно-индустриальные и аграрные страны**. Эта структура подвижна, поскольку в ходе экономического прогресса многие аграрные страны становятся сначала аграрно-индустриальными, а со временем — индустриальными.

По степени интеграции в мировое хозяйство можно обнаружить **интегрированные и слабоинтегрированные страны**. Степень интеграции обычно измеряют при помощи системы таких показателей:

- величины внешнеторгового оборота на душу населения;
- доли внешнеторгового оборота в валовом внутреннем продукте;
- доли экспорта в общем объеме производства;
- доли импорта в общем объеме потребления.

Многообразие стран, входящих в мировое хозяйство, не может не вызывать его противоречивости. Прежде всего возникает **противоречие между развитыми и слаборазвитыми странами**. Если для развитых стран характерна относительно благополучная ситуация с уровнем жизни населения, безработицей, инфляцией, здравоохранением и другими проблемами, то в слаборазвитых странах — это острые проблемы. Около 40 % населения земли живет в условиях абсолютной бедности. Более 1,5 млрд. чел. лишены элементарной медицинской помощи. Многие из слаборазвитых стран сохранили свою монокультурную экономику, сложившуюся еще во время их колониальной зависимости. У большинства из них наблюдается сырьевая специализация со слабо развитой перерабатывающей промышленностью.

Однако в последнее время обнаруживается тенденция "подтягивания" слаборазвитых стран при помощи развитых. Это связано с соответствующей заинтересованностью обеих сторон. Стало очевидным, что сотрудничество со слабым партнером выгодно для развитых стран. С одной стороны, слабый партнер не стимулирует рост эффективности производства, а в конечном счете и его прибыльности. С другой стороны, слаборазвитые страны нередко используют экологически вредные технологии производства, которые нарушают необходимое природное равновесие не только в данной стране, но и на всем земном шаре.

Второе важное противоречие современного мирового хозяйства — **это противоречие между самими развитыми странами**, основанное на конкуренции между ними. После Второй мировой войны львиная доля мирового производства приходилась на США. Однако во второй половине 50-х годов западноевропейские страны, восстановив свое

хозяйство и объединившись в Европейское Экономическое Сообщество, существенно усилили свои позиции, стали на равных соперничать с США за рынки сбыта и сферы приложения капитала. С конца 60-х годов к лидерам присоединилась и Япония. Поэтому современное мировое хозяйство характеризуется наличием трех соперничающих центров.

26.2

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Абсолютные преимущества и сравнительные издержки

Подобно тому, как разделение труда между предприятиями внутри страны ведет к возникновению и развитию товарного производства, международное разделение труда порождает международную торговлю. Это старейшая форма международных экономических связей.

В последние годы объем мирового экспорта увеличивался ежегодно на 7-8% и достиг сейчас почти 5,5 трлн. долл. Главным территориальным сектором мировой торговли является Европа, где основная роль принадлежит странам ЕС. На долю Западной Европы приходится около 43% мирового экспорта. Наиболее успешно расширяется экспорт в таких странах, как Германия, Франция, Испания, Исландия, Турция, где ежегодные темпы прироста превышают 10%. На долю стран американского континента приходится более 22% мирового экспорта. Экспорт азиатских стран составляет 26% от его мирового объема. Во внешней торговле Азии "погоду" делают два гиганта — Япония и Китай. Экспорт Украины в 1998 г. составил 16,5 млрд. долл.

Каждый раз, вступая в международные торговые отношения, страна должна решать вопрос о выборе товара для экспорта и для импорта. Проблема решается легко, когда у страны есть **абсолютные преимущества** в производстве какого-либо продукта. Скажем, в странах Ближнего Востока самые низкие в мире затраты на добычу нефти.

Но далеко не во всех случаях в основе специализации лежит принцип абсолютного преимущества. Участие стран в международном разделении труда может строиться на **сравнительных преимуществах** той или иной страны в производстве какого-либо товара. Это обстоятельство еще в 1817 г. было отмечено Д. Рикардо. Выгода от внешней торговли в этом случае будет состоять в получении в результате специализации и обмена большего количества товаров лучшего качества по сравнению с возможностями их производства внутри страны при тех же затратах.

Рассмотрим это на примере. В табл. 26.1 представлены данные о затратах на производство единицы товара А и В в Украине и мировые

Таблица 26.1. Сравнительные издержки производства, ДЕ

Товар	Затраты на производство единицы товара в Украине	Цены мирового рынка
А	2000	1500
В	200	100

цены на них. Если сравнивать абсолютное значение, то продажа этих товаров Украиной на мировых рынках будет признана всегда убыточной. Но ведь внешняя торговля это не только экспорт, но и импорт. Продавая какой-то товар, страна получает возможность за вырученные средства приобрести другой. Предположим, что страна использует на производство товара В ресурсов на 4000 ДЕ, производя 20 единиц товара. Если же эти ресурсы переориентировались на производство товара А, то можно дополнительно получить две его единицы. Выручка от продажи их на мировом рынке (3000 ДЕ) позволит приобрести по мировым ценам 30 единиц товара В, что однозначно свидетельствует в пользу специализации Украины на производстве товара А. В общем виде принцип сравнительных издержек при определении объектов экспорта и импорта можно представить следующим неравенством:

$$\frac{P_{ni}}{P_{ii}} > \frac{P_{ne}}{P_{ie}}$$

где P_{ni}/P_{ii} — отношение национальной цены импортируемого товара к его мировой цене; P_{ne}/P_{ie} — отношение национальной цены экспортируемого товара к его мировой цене.

Таким образом, страна имеет возможности экспортировать те товары, сравнительные издержки которых ниже, чем за границей. Наоборот, импортировать целесообразно те товары, относительная стоимость производства которых внутри страны выше, чем за ее пределами.

Торговый баланс

Состояние внешнеторговой деятельности страны чаще всего характеризуют при помощи сопоставления величины экспорта и импорта, или **торгового баланса**. Сумма экспорта и импорта получила название **внешнеторгового оборота**, а разность, или **сальдо торгового баланса** — **чистого экспорта**. *Положительное сальдо торгового баланса* означает превышение экспорта над импортом, *отрицательное* — превышение импорта над экспортом. Какое же состояние предпочтительнее для страны?

На этот вопрос однозначного ответа нет. Значительное положительное сальдо торгового баланса будет свидетельствовать, что часть ВВП, созданного в стране, потребляется за границей, а импорт не компенсирует сокращения внутреннего потребления. Кроме того, вырученные таким образом от экспорта деньги и не использованные для оплаты импорта могут быть одним из факторов усиления инфляционных процессов, так как увеличивается предложение денег без соответствующего товарного покрытия.

Если же импорт длительное время превышает экспорт, то возникает проблема оплаты импорта. Довольно часто источником оплаты импорта в таком случае выступают кредиты. Поэтому отрицательное сальдо торгового баланса может приводить к увеличению внешней задолженности страны и негативно сказываться на ее развитии.

Однако поскольку экспорт товаров не единственный источник получения валютных средств, а импорт — не единственное направление их использования, то торговый баланс можно рассматривать как составную часть более общего баланса — платежного, о котором речь пойдет в следующей главе.

Современные тенденции развития международной торговли

Этап экономической интеграции в развитии мирового хозяйства наполняет международную торговлю новым содержанием и придает ей нетрадиционные формы. Это находит отражение в следующем:

1. Формирование замкнутых рынков, основанных на внутрифирменных поставках. Широкое распространение в современном мире получили транснациональные корпорации (ТНК). Они имеют национальную принадлежность, но значительную часть своей деятельности осуществляют за границей. Как правило, головное предприятие ТНК находится в стране национальной принадлежности, а дочерние предприятия или филиалы — во множестве других стран. В торговых отношениях внутри ТНК используются так называемые *трансфертные цены*. Это внутрифирменные цены при торговле между головным и дочерними предприятиями, а также между самими дочерними предприятиями. Они дают возможность манипулировать с налоговыми платежами и обходить валютные ограничения. Например, если в Украине налоговые ставки оказываются выше, чем в России, то при торговле украинского головного предприятия с российским филиалом лучше устанавливать цены, при которых головное предприятие не получит прибыли вообще, а она перейдет к российскому филиалу. После минимизации налоговых отчислений прибыль через другие каналы может возвратиться в Украину.

2. Увеличение в объеме мирового товарооборота доли продукции машиностроения. Ускорение научно-технического прогресса сокращает продолжительность жизни продукта, особенно в машиностроении. Стремясь продлить время получения прибыли от новой продукции, производители активно ищут рынки сбыта за границей. Кроме того, развитие процесса индустриализации в слаборазвитых странах увеличивает спрос на станки, оборудование и другие средства производства, формирующие активную часть капитала.

3. Увеличение экспорта производственных комплексов. Современные предприятия — это сложные технико-организационные комплексы. Поэтому для успешного ввода их в эксплуатацию и освоения технологических процессов на новых предприятиях на базе импортного оборудования необходима закупка вместе с основным и вспомогательного оборудования, ноу-хау, инжиниринговых услуг, т. е. всего, что составляет комплексную поставку. Обычно в качестве экспортеров комплексных предприятий выступают консорциумы: временные объединения, создаваемые специально для достижения каких-то целей.

От комплексных поставок определенный выигрыш получают как экспортер, так и импортер. Для экспорта это находит отражение в более высоких (на 15-20 %) ценах комплекта по сравнению с суммарной ценой продажи его отдельных элементов, а также в возможности продать вспомогательное оборудование, само по себе не пользующееся спросом. Импортер же получает современную технологию и оборудование, испытанное на заводах поставщика. Кроме того, конкуренция среди экспортеров приводит к углублению послепродажного обслуживания и взятию на себя все новых обязательств: строительство "под ключ", "под готовую продукцию", "под выпуск и реализацию продукции".

Однако в конце 80-х годов спрос на строительство "под ключ" стал уменьшаться. Это было вызвано тем, что обнаружился существенный недостаток такого рода сделок для импортера: неучастие национальных специалистов в монтаже оборудования снижает эффективность его последующей эксплуатации.

4. Возрастание в мировом товарообороте доли научно-технической информации как объекта международной торговли. Эта торговля осуществляется в различных формах:

обмен изобретениями и патентами;

передача покупателю технических знаний и опыта, ноу-хау, являющихся производственными секретами продавца;

поставка технической документации в составе комплектного оборудования.

Продажа патента или лицензии на производство продукции довольно часто служит первым шагом для последующей поставки оборудования под это производство.

5. Распространение безвалютных международных торговых сделок. Среди них выделяются три основных вида:

а) компенсационные соглашения, при которых экспортер в счет поставок оборудования и технологии закупает у импортера часть продукции нового предприятия или другие товары страны — получателя оборудования;

б) клиринговый бартер, т. е. экспортер принимает на себя обязательства закупить у импортера согласованный перечень товаров в определенный срок;

в) параллельный бартер — подписывается два контракта с перечнем товаров взаимных поставок.

6. Рост торговли разнообразными услугами: инжиниринг (engeneering — инженерное искусство), техническое консультирование, аренда оборудования и транспортных средств, обработка и передача информации и т. п. В современном мире функционируют, как правило, две категории организаций, оказывающих консультативные услуги:

независимые инженерно-консультативные компании, не имеющие собственной производственной базы;

инжиниринговые отделения промышленных фирм, которые сами производят различные виды машин и оборудования.

Государственная внешнеторговая политика

Состояние внешнеторговых связей страны во многом определяется тем типом внешнеторговой политики, которую проводит государство. Еще со времен меркантилизма (XV-XVIII века) известно два ее типа: протекционизм и либерализм.

Протекционизм (protection — покровительство) — это экономическая политика государства, имеющая целью способствовать развитию национальной экономики путем ограждения ее от иностранной конкуренции. Чаще всего в ее проведении государство использует следующие инструменты:

установление таможенных пошлин. *Пошлина* — это специальный налог государства на товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее. Как правило, пошлины используются для получения доходов в бюджет государства, защиты национальных производителей от иностранной конкуренции, регулирования предложения товаров на внутреннем рынке, проведения антидемпинговых мероприятий, регулирования платежного баланса страны (подробнее об этом — в следующей главе);

введение специальных квот. Это количественные ограничения

на ввоз или вывоз определенных товаров, вводимые на определенное время. В мировой практике получает распространение так называемое добровольное квотирование. Например, Япония "добровольно" ограничивает количество своих автомобилей, поставляемых в США, а последние за это не применяют к их импорту повышенных пошлин;

лицензирование экспорта и импорта. Это означает выдачу специальных разрешений на внешнеторговые операции с определенными товарами.

Либерализм, или фритредерство (free trade — свободная торговля) предполагает свободную торговлю и ограниченное вмешательство государства во внешнеэкономическую деятельность. При этом сводятся к минимуму таможенные пошлины, ограничивающие экспорт или импорт, устанавливается свободный порядок ввоза и вывоза товаров.

Либерализация внешней торговли может рассматриваться как одна из тенденций современной мировой экономики. Существуют объединения стран (например, Европейский Союз), в рамках которых ведется беспошлинная торговля.

Претерпевает изменения и протекционизм. В этой политике сейчас основной упор делается не на ограничение импорта, а на всяческое поощрение экспорта национальных товаров.

Выбор конкретной страной той или иной внешнеторговой политики определяется прежде всего степенью конкурентоспособности ее национальной продукции, а также состоянием внешнеторгового баланса. Недостаточная развитость национальной экономики и отрицательное сальдо торгового баланса способствует проведению протекционистской политики. Уверенность в способностях национальных производителей на равных соперничать с иностранными поощряет свободную торговлю.

26.3

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

Самостоятельным субъектом международной торговли Украина стала лишь в начале 90-х годов. И почти сразу же в этой сфере обнаружились серьезные проблемы. Общий экономический кризис, охвативший страну, проявился и во внешней торговле. В частности, в первой половине 90-х гг. наблюдалось ежегодное сокращение внешнеторгового оборота. В 1995—1997 гг. удалось обеспечить его рост. Однако в 1998 г. товарооборот сократился до 32,6 млрд. долл.

Значительная часть товарооборота Украины приходится на страны бывшего СССР. Их доля в экспорте составляет 40 %, а в импорте —

51 %. Основным торговым партнером Украины является Россия (табл. 26.2). На ее долю приходится около 40% всего внешнеторгового оборота нашей страны. Значительные рынки сбыта украинской продукции находятся в Китае и Белоруссии. Второе место по размерам поставок в Украину занимает Германия (табл. 26.3).

Таблица 26.2. Структура экспорта Украины по странам в 1998 г.

№ п/п	Страна	Удельный вес страны в экспорте Украины, %
1	Российская Федерация	31,3
2	Китай	4,7
3	Германия	4,7
4	Турция	4,6
5	США	3,9
6	Италия	3,7
7	Белоруссия	3,5
8	Польша	2,1
9	Венгрия	1,8

Таблица 26.3. Структура импорта Украины по странам в 1998 г.

№ п/п	Страна	Удельный вес страны в импорте Украины, %
1	Российская Федерация	45,8
2	Германия	8,2
3	США	4,5
4	Польша	3,1
5	Италия	2,6
6	Белоруссия	2,3
7	Казахстан	2,2
8	Франция	1,9

Среди европейских внешнеторговых партнеров значительными покупателями украинской продукции являются Польша, Венгрия и Италия. Однако если экспорт Украины более-менее равномерно распределен среди европейских стран, то среди поставщиков продукции на украинские рынки выделяется Германия. Объем импорта из Германии почти в 2,5 раза больше чем из Польши, занимающей второе место среди поставщиков Западной и Восточной Европы.

С начала 90-х годов основной проблемой внешнеторговой деятельности Украины становится отрицательное сальдо торгового баланса. Это, с одной стороны, связано с тем, что переход на закупку энергоносителей (основная статья импорта) по мировым ценам привел к резкому удорожанию импорта. С другой стороны, разрыв традиционных

экономических связей, глубокий экономический спад значительно уменьшил экспортные возможности Украины.

Таблица 26.4. Структура экспорта и импорта Украины по видам продукции в 1998 г.

Экспорт		Импорт	
Вид продукции	Доля в экспорте, %	Вид продукции	Доля в импорте, %
Неблагородные металлы и изделия из них	32,4	Минеральные продукты	39,2
Продукция химической промышленности	9,7	Электрические и механические машины и оборудование	21,2
Электрические и механические машины и оборудование	10,9	Продукция химической промышленности	10,4
Минеральные продукты	7,1	Неблагородные металлы и изделия из них	4,2
Услуги, работы	24,0	Услуги, работы ;	8,9

Анализ данных табл. 26.4 свидетельствует о нерациональной структуре экспорта и импорта Украины. В структуре экспорта продукция машиностроения составляет лишь около 11%. Основная же доля приходится на сырьевые ресурсы. Здесь отражаются технологические, организационные и другие проблемы, существующие в национальной экономике Украины. В общей структуре импорта около 55% составляют сырье и материалы, из которых более 80 % — энергоносители. Это делает экономику Украины чрезмерно зависимой от внешних поставок. Нестабильность, неустойчивость внешнеторговых отношений явилась одним из факторов спада производства в Украине.

26.4

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ РЕСУРСОВ

Каждая национальная экономика обладает определенным набором ресурсов: капитала, земли, труда, предпринимательских способностей. В какой-то мере к ним можно отнести и денежный капитал, наличие которого служит предпосылкой для реального привлечения производственных ресурсов. Современный этап мировых хозяйственных связей придал динамичность ресурсам, обусловил приобретение ими способности в значительных масштабах перемещаться из одной страны в другую. Это вызвало заграничные инвестиции и миграцию рабочей силы.

Мотивы и формы зарубежных инвестиций

Конечная цель инвестирования — получение прибыли. Поэтому предприниматели постоянно ищут сферу приложения своего капитала с более высокой отдачей. Развитие внешнеэкономических связей постепенно расширяет границы поиска, выводит его за пределы национальной экономики. Поскольку существуют устойчивые межгосударственные различия в ценах на ресурсы, налогах, уровнях развития отдельных отраслей, состоянии конкуренции и т. п., то возникает и естественное различие в прибыльности инвестирования. Дополненное достаточной развитостью международной торговли, политической стабильностью перечисленное выше поощряет перемещение капитала из одной страны в другую с целью получения большей прибыли, что и составляет содержание зарубежных инвестиций.



Рис. 26.2. Формы зарубежных инвестиций

Зарубежные инвестиции могут осуществляться в различных формах (рис. 26.2). В зависимости от субъекта инвестирования их можно разделить на **частные** и **государственные инвестиции**. Последние, как правило, не преследуют цели максимизации прибыли и осуществляются не потому, что не находят достаточно эффективного применения внутри страны. Мотивом государственных зарубежных инвестиций чаще всего бывают политические цели, национальные интересы.

Частные инвестиции подразделяются на **прямые** и **портфельные**. Прямые инвестиции дают право инвестору осуществлять контроль за деятельностью зарубежного предприятия; портфельные такого права не дают. По соотношению прямых и портфельных инвестиций можно судить о роли иностранного капитала в экономике страны.

Зарубежные инвестиции по-разному влияют на экономику вывозящей и принимающей стороны. Для **стран-экспортеров** это влияние проявляется в следующем:

1. Достигается более высокая средняя прибыльность инвестиций из-за

оттока их из наименее прибыльных отраслей внутри страны и помещения в более прибыльные сферы за границей.

2. Создаются благоприятные условия для увеличения экспорта ряда товаров. Строительство фирмами предприятий за рубежом поощряет вывоз оборудования для них из страны-экспортера.

3. Замедляются темпы экономического роста. Перемещение капитала в другие страны сдерживает рост потенциальных производственных возможностей страны-экспортера, что негативно сказывается на экономическом развитии.

Принимающая страна, как правило, ощущает влияние иностранных инвестиций по следующим направлениям:

1. Вместе с иностранными инвестициями в страну поступают современная техника и технология. Однако необходимо сознавать, что это, как правило, не самое новое, а то, что уже достаточно долго используется в стране-экспортере. Поэтому очень трудно выйти в мировые лидеры, ориентируясь только на импорт иностранного капитала.

2. Первоначально ускоряются темпы экономического роста с последующей угрозой их замедления. Иностранные инвестиции — это допинг для национальной экономики. Она начинает развиваться быстрее. Но со временем часть ВВП, созданного в стране, в виде прибыли иностранного инвестора будет уходить за границу, что отрицательно скажется на темпах экономического роста.

3. Усиливается внутренняя конкурентная борьба, что, с одной стороны, подталкивает национальных производителей работать эффективнее, а с другой — может привести к их разорению в случае недостаточной конкурентоспособности.

Поэтому принимающая страна должна очень взвешенно относиться к выработке государственной политики в области иностранных инвестиций. Особенно важно осознание противоречивости воздействия заграничных инвестиций для Украины и России, которые становятся с 90-х годов принимающей стороной.

Миграция рабочей силы

Кроме движения капиталов в современных условиях наблюдается значительное по масштабам перемещение из страны в страну такого ресурса, как труд. Современная миграция рабочей силы — это следствие достаточно высокой степени развитости процессов интернационализации хозяйственной деятельности, когда наряду с мировыми товарными рынками, возникают мировые рынки труда.

Причинами миграции рабочей силы могут выступать:

национальные различия в заработной плате. Существенные отличия стран по уровню развития, предоставляемым социальным гарантиям,

историческим традициям и т. д., приводят к тому, что один и тот же труд в разных странах оплачивается по-разному. Известно, что работник, выполняющий неквалифицированную работу, в США получает в несколько раз больше, чем множество людей в странах Латинской Америки;

национальные особенности в уровне безработицы и структуре занятости. Во многих слаборазвитых странах безработица достигает 30 — 40 %, тогда как в развитых странах она обычно составляет до 6 %. Кроме того, в развитых странах обнаруживается значительное количество незанятых рабочих мест, связанное с их непрестижностью. На такую работу чаще всего и претендуют иммигранты;

предпочтительное отношение работодателей к иностранным работникам. Дело в том, что иммигранты, как правило, не могут воспользоваться трудовыми правами, социальными гарантиями, предоставляемыми национальным работникам. Поэтому прием на работу иностранца обходится нанимателю дешевле.

26.5

КООРДИНАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Масштабы внешнеэкономических связей, их теснота, многообразие и значимость для национальных экономик требуют формирования соответствующего международного правового режима. Подобно тому, как внутри каждой страны государство разрабатывает "правила игры" для хозяйствующих субъектов, так! в мировом хозяйстве различного рода межгосударственные соглашения определяют режим деятельности субъектов мировых хозяйственных связей. При этом следует выделить ..основные функции регулирования мировых хозяйственных связей:

■ **защита рынка и конкуренции.** Угрозы исходят прежде всего от транснациональных корпораций, становящихся мировыми монополистами и подавляющих конкуренцию. Кроме того, нередко проявляется и недобросовестная конкуренция, одной из форм которой выступает демпинг. **Демпинг** (dumping — сбрасывать) — это продажа товаров на рынках других стран по бросовым ценам, т. е. по ценам ниже уровня, нормального для этих стран. В таком случае страна, импортирующая товар, имеет право облагать его сверх обычной нормы еще и так называемой антидемпинговой пошлиной. Наиболее сложным в доказательстве факта демпинга, как правило, является определение нормального уровня цены. Чаще всего сравнивают предполагаемые демпинговые цены с ценами на данный или аналогичный ему товар, преобладающими в течение определенного предшествующего периода в стране, где осуществляется демпинг, или на рынках третьих стран. Веским

аргументом в доказательстве демпинга считается факт продажи по ценам ниже издержек производства;

■ **координация усилий по решению совместных задач.** Общими проблемами для стран-участниц международных отношений являются, например, стабильность международной валютной системы, решение глобальных экологических проблем и т. п.;

■ **межгосударственные гарантии частного предпринимательства.** Это, в частности, относится к принятию мер по защите иностранных инвестиций, устранению двойного налогообложения и т. п.

Важнейшая роль в регулировании мировых хозяйственных связей отводится международным экономическим организациям. В середине 90-х годов их насчитывалось около 400. Наиболее влиятельными среди них являются:

Международный валютный фонд (МВФ) создан в 1944 г. для содействия развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением, многосторонней системы платежей и устранения валютных ограничений, а также для предоставления кредитных ресурсов своим членам при валютных затруднениях.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР, Всемирный банк) создан в 1945 г. для стимулирования экономического развития стран-участниц, содействия развитию международной торговли, поддержания платежных балансов.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — международная организация, создана в 1948 г. Действует на базе межправительственного договора, в котором содержатся принципы и правила международной торговли. К ним, в частности, относятся обязательное применение во взаимной торговле стран-участниц режима наибольшего благоприятствования, недискриминация, взаимные уступки и снижение таможенных пошлин и других нетарифных барьеров.

Присоединение к перечисленным международным организациям позволило Украине получить помощь в стабилизации экономики, ее рыночной трансформации.

Европейский Союз (ЕС) создан в 1957 г. шестью европейскими государствами (Бельгия, Франция, ФРГ, Италия, Люксембург, Нидерланды). В последующем к ним присоединились Дания, Ирландия, Великобритания, Греция, Португалия, Испания и другие европейские страны. В экономической сфере ЕС развивается в направлении создания единого внутреннего рынка и единой банковской системы с использованием общей валюты (евро).

Краткие выводы

1. Мегаэкономика — это отрасль экономической науки, изучающая функционирование мирового хозяйства как совокупности национальных экономик, взаимосвязанных между собой и взаимодействующих на основе международного разделения труда. В своем развитии мировое хозяйство прошло этап мировой торговли, иностранных инвестиций и находится сейчас на этапе экономической интеграции.
2. Современное мировое хозяйство характеризуется наличием в нем самых различных групп стран, которые выделяются в зависимости от уровня развития (развитые, среднеразвитые и слаборазвитые), отраслевой структуры (индустриальные, индустриально-аграрные, аграрно-индустриальные, аграрные), степени интеграции в мировое хозяйство (интегрированные и слабоинтегрированные).
3. Старейшей формой международных экономических связей является внешняя торговля, основанная на международном разделении труда. Международное разделение труда базируется не только на абсолютных, но и на сравнительных преимуществах той или иной страны в производстве какого-либо товара. Выгода для страны от внешней торговли состоит в получении посредством специализации большего количества товаров лучшего качества, чем могло бы быть произведено внутри страны при той же величине затрат.
4. Современными тенденциями в развитии международной торговли выступают: формирование замкнутых рынков, основанных на внутрифирменных поставках; увеличение доли продукции машиностроения; превращение научно-технической информации в объект международной торговли; распространение безвалютных международных торговых сделок; рост торговли разнообразными услугами.
5. Протекционизм — это экономическая политика государства, способствующая развитию национальной экономики путем ограждения ее от иностранной конкуренции. Либерализм предполагает свободную торговлю и ограниченное вмешательство государства во внешнеэкономическую деятельность.
6. Во внешнеторговой деятельности Украины существует ряд сложных проблем, среди которых особо выделяются следующие: наличие отрицательного сальдо торгового баланса, низкая

конкурентоспособность украинской продукции на мировом рынке, нерациональная структура импорта.

7. Современными формами перемещения ресурсов и денег из одной страны в другую являются заграничные инвестиции и миграция рабочей силы. Заграничные инвестиции в качестве вложения средств в экономику других стран могут осуществляться в форме государственных и частных инвестиций. Последние делятся на прямые или портфельные.

8. Причинами миграции рабочей силы выступают национальные различия в заработной плате; национальные особенности в уровне безработицы и структуре занятости; предпочтения, которые могут получить иностранные работники при приеме на работу.

9. В мировом хозяйстве "правила игры" формируют различного рода межгосударственные соглашения. Основными направлениями регулирования международных связей выступают: защита рынка и конкуренции, координация усилий по решению совместных задач, межгосударственные гарантии частного предпринимательства.

Основные термины и понятия

- Мировое хозяйство
- Интернационализация хозяйственной деятельности
- Международное разделение труда
- Этапы развития мирового хозяйства
- Экономическая интеграция
- Международная торговля
- Экспорт
- Импорт
- Абсолютные преимущества
- Сравнительные преимущества
- Торговый баланс
- Внешнеторговый оборот
- Сальдо торгового баланса
- Протекционизм
- Пошлины
- Либерализм
- Заграничные инвестиции
- Прямые и портфельные инвестиции
- Миграция рабочей силы
- Демпинг
- Международные экономические организации

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ

Отличительной особенностью международных экономических операций является участие в них валют как минимум двух стран. Покупающая сторона, например Украина, готова уплатить за поставленные товары своей национальной валютой, но продающая сторона, например Россия, рассчитывает в конечном счете получить валюту своей страны. Поэтому сделка состоится или когда покупатель товара сначала приобретет валюту продавца, а потом уже оплатит поставку, или когда продавец согласится получить в оплату поставки товара национальную валюту покупателя с последующей ее продажей. В любом случае возникает необходимость в существовании еще одного рынка — рынка валюты.

Рассмотрение особенностей функционирования валютного рынка, условий формирования спроса, предложения и цены равновесия на нем и составляет содержание главы 27. Мы также изучим структуру платежного баланса страны, который в обобщенном виде характеризует результаты ее внешнеэкономической деятельности. Особое внимание будет уделено различным способам формирования валютных курсов, развитию международных валютных систем.

27.1

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Валютный курс и внешняя торговля

Обычно понятие "валюта" используется для обозначения денежной единицы определенной страны. Валютой является доллар США, российский рубль, японская иена и т. п. Первые проблемы пропорции обмена одной валюты на другую в международных расчетах возникли в связи с внешней торговлей. При золотомонетной денежной системе обмен происходил в соответствии с весовым содержанием монет. В последующем, когда значительно расширилась сфера обмена национальных валют, а их связь с золотом стала опосредованной, начинают формироваться валютные рынки, где объектами купли-продажи выступают различные валюты. Формируются их специфические цены — валютные курсы.

Валютный курс — это цена национальной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, или цена иностранной

валюты, выраженная в национальных денежных единицах. То или иное соотношение национальной и иностранной валюты оказывает очень сильное воздействие на внешнеэкономическую деятельность страны, прежде всего на внешнюю торговлю. Рассмотрим это на следующем примере.

Предположим, что в каком-то базовом периоде одна украинская денежная единица (гривня) соответствовала двум российским денежным единицам (рублям), или 1 грн. = 2 руб. Проанализируем, как повлияет на экспорт украинской и импорт российской продукции повышение курса гривни в 1,5 раза, или 1 грн. = 3 руб. Это будет означать, что если в базовом периоде сахарный завод, выручив за свою продукцию на российском рынке 3 млрд. руб., мог получить за них 1,5 млрд. грн., то теперь та же сумма превращается только в 1 млрд. грн. Чтобы сохранить прежнюю выручку в гривнях, экспортер вынужден будет повышать цены, что может неблагоприятно сказаться на конкурентоспособности его продукции на российском рынке.

Напротив, в рассматриваемой ситуации более выгодным становится импорт из России. Российские экспортеры при переводе той же выручки, полученной в гривнях, в российскую валюту получают в 1,5 раза больше. Это заинтересовывает их поставлять продукцию на рынки Украины, позволяет даже несколько снижать цены, тем самым повышая конкурентоспособность своей продукции.

Противоположная ситуация будет наблюдаться, когда курс гривни по отношению к российской национальной валюте снизится.

Таким образом, **повышение курса национальной валюты делает менее выгодным экспорт и поощряет импорт; снижение — заинтересовывает экспортеров и ограничивает импорт в страну**

Балансы международных расчетов

Внешнеэкономическая деятельность страны приводит к возникновению двух встречных потоков иностранной валюты: *входящего* (например, выручка от экспорта продукции) и *исходящего* (например, оплата импорта). Интегральными показателями результатов этих потоков могут служить балансы международных расчетов как соотношение денежных требований и обязательств, поступлений и платежей одной страны по отношению к другим странам. Применяются несколько видов **балансов международных расчетов**, среди которых важное значение имеют расчетный баланс, баланс международной задолженности и платежный баланс.

Расчетный баланс используется для выявления стран нетто-кредиторов и стран нетто-должников. Он характеризует соотношение всех

задолженностей данной стране со стороны иностранных партнеров на какую-то дату и обязательств по отношению к ним этой страны не зависимо от сроков наступления платежей. С одной стороны, по нему можно судить о масштабах внешнеэкономической деятельности, особенно в сфере международного кредита. Однако, с другой стороны, он недостаточно полно показывает состояние дел, так как и среди иностранных задолженностей, и среди обязательств страны могут быть как просроченные позиции, так и платежи, срок погашения которых еще не наступил. Кроме того, здесь не учитывается надежность иностранного должника. Так, хотя СССР перед распадом был нетто-кредитором (долги ему превышали обязательства перед другими странами), то реально погасить свои обязательства за счет возвращенных долгов не было никакой возможности, поскольку, в свою очередь, слаборазвитые страны, как основные должники СССР, не в состоянии были рассчитаться с ним.

Баланс международной задолженности (он может еще называться **балансом международных инвестиций**) не учитывает текущую задолженность (скажем, задолженность Украины по поставкам в данном году российской нефти), а показывает лишь соотношение между зарубежными активами и золотовалютными резервами страны и обязательствами перед иностранными вкладчиками.

Платежный баланс является наиболее распространенным балансом международных расчетов. Он представляет собой соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период времени (год, квартал, месяц). При его построении учитывается тот факт, что все внешнеэкономические операции можно подразделить на *кредитные* (приносящие иностранную валюту) и *дебетные* (связанные с ее расходом). Поэтому в балансе первые идут со знаком "плюс", а вторые — со знаком "минус". Так, экспорт товаров и займы, полученные страной, — это кредитные операции, а импорт и кредитование других стран — дебетные.

Статьи баланса принято объединять в **счета текущих операций** (экспорт и импорт товаров и услуг, доходы от заграничных инвестиций в других странах и выплаты зарубежным инвесторам внутри страны, баланс международных частных и государственных переводов и т. п.), **счета движения капитала** (приток и отток капитала) и **официальные резервы**, которые используются для урегулирования несбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движения капитала.

В табл. 27.1 представлена структура платежного баланса страны. В конечном счете итоговое сальдо всегда должно быть нулевым. Это достигается путем манипулирования официальными резервами. Если сальдо баланса по текущим операциям и движения капитала отрицательное,

Таблица 27.1. Структура платежного баланса страны

Кредит	Сумма (+)	Дебет	Сумма (-)
1. Экспорт товаров	+	1. Импорт товаров	-
2. Экспорт услуг	+	2. Импорт услуг	-
3. Доходы зарубежных инвестиций	+	3. Выплаты зарубежным инвесторам	-
4. Денежные переводы в страну частных	+	4. Денежные переводы из страны частных	-
<i>Сальдо баланса по текущим операциям (+, -)</i>			
5. Прирост иностранных инвестиций	+	5. Прирост заграничных инвестиций	-
<i>Сальдо баланса движения капитала (+, -)</i>			
<i>Сальдо баланса по текущим операциям и движения капитала (+, -)</i>			
<i>Официальные резервы (+, -)</i>			

то официальные резервы (прежде всего накопленная ранее иностранная валюта) уменьшаются. Если же это сальдо положительное, то увеличиваются официальные резервы. В первом случае операция с официальными резервами относится к кредитным, во втором — к дебетным. Иными словами, изменения официальных резервов всегда равны сальдо баланса по текущим операциям и движения капитала, но с противоположным знаком.

Хотя сальдо платежного баланса в целом всегда должно быть равно нулю, в экономической теории принято называть **пассивное** и **активное сальдо** платежного баланса. Под ними подразумеваются изменения официальных резервов. Если они возрастают, то сальдо считается активным, если уменьшаются — пассивным, или дефицитным. Как оценить последствия для страны того или иного состояния сальдо платежного баланса?

Вряд ли государство должно ставить перед собой задачу достижения ежегодной сбалансированности поступлений в страну и выплат из нее. Нет непосредственной угрозы нарушения экономической стабильности страны при некотором несовпадении входящих и исходящих потоков. Однако, как и везде, здесь должна соблюдаться мера. **Длительное активное сальдо** платежного баланса может иметь целый ряд негативных последствий. Если оно достигается за счет положительного сальдо торгового баланса, то это означает, что импорт не перекрывает экспорт и тем самым фактический уровень потребления меньше потенциально возможного. Если же сальдо платежного баланса формируется под воздействием значительного превышения притока капитала

над его оттоком, то страна превращается в принимающую сторону со всеми возможными негативными последствиями, изложенными в главе 26. Кроме того, длительное превышение притока валюты в страну над ее выбытием может служить причиной инфляции, обесценения национальной денежной единицы и повышения общего уровня цен на внутреннем рынке.

Не меньше опасностей таит в себе и **длительное пассивное сальдо** платежного баланса. В этом случае для покрытия дефицита иностранной валюты приходится использовать официальные резервы, уменьшая их объемы. Но эти резервы не безграничны. И чтобы исправить ситуацию, государство вынуждено идти на введение различного рода протекционистских мер, сдерживающих импорт и поощряющих экспорт. Одним из следствий дефицита платежного баланса может стать изменение курсовых стоимостей национальной валюты. Валютный курс, с одной стороны, отражает состояние платежного баланса, а с другой, является одним из факторов его сальдо. Поэтому вопросы формирования валютных курсов заслуживают специального рассмотрения.

27.2

ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Факторы валютного курса

Валютный курс может формироваться свободно, т. е. определяться исключительно свободной игрой спроса и предложения валюты. Однако значительное влияние валютного курса на условия внешнеэкономической деятельности, состояние национальной экономики в целом, не может не влиять на вмешательство государства в эту сферу экономической жизни. Вмешательство это может носить разный характер. Порой государство административными методами устанавливает валютный курс. В этом случае рыночные регуляторы практически полностью отключаются от ценообразования при обмене валют. Но чаще государственное вмешательство не носит столь тоталитарного характера — государство только в определенной мере воздействует на валютный курс. Какой должна быть эта мера, что вообще лучше — чисто рыночное или смешанное регулирование — остается еще предметом дискуссий среди экономистов.

Итак, в современной экономике среди **факторов**, определяющих валютный курс, можно выделить те, которые связаны с рынком, и те, которые связаны с государственным воздействием. Рассмотрим основные среди них.

1. Сильное воздействие на валютный курс оказывает соотношение темпов роста дохода в различных странах. Если национальный доход

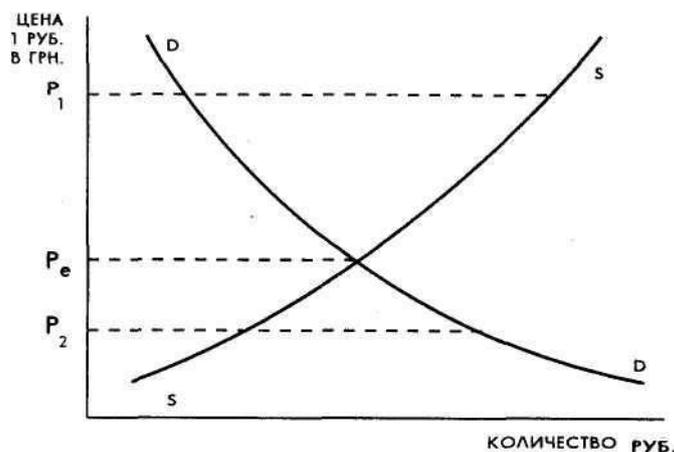


Рис. 27.1. Рыночное формирование валютного курса

Украины будет расти быстрее, чем в России, то украинские покупатели относительно увеличат спрос на продукцию как отечественного, так и импортного производства. Рост спроса на российские товары повлечет за собой и рост спроса на российские деньги — рубли. Кривая спроса на графике (рис. 27.1) сместится вправо, равновесная цена возрастет, что будет свидетельствовать о повышении курса рубля и снижении курса украинской денежной единицы — гривни. Если же более быстрый рост национального дохода будет наблюдаться в России, то аналогичные рассуждения приведут нас к выводу о росте курса гривни и снижении курса рубля.

Таким образом, **курс национальной валюты находится в обратной зависимости от относительного изменения в доходах страны по сравнению с остальными странами.**

2. Еще более наглядно видна связь между валютным курсом и относительным изменением уровня цен. Быстрый рост цен внутреннего рынка относительно удешевляет товары за границей. Покупатель стремится переключить свои расходы на приобретение иностранных товаров. Это, естественно, влечет за собой увеличение спроса на иностранную валюту и смещение кривой на графике вправо. Курс национальной валюты снижается. Так, в 1993 г. рост уровня цен в Украине происходил примерно в пять раз быстрее, чем в России. За этот же период почти в такой же пропорции снизился курс украинского карбованца по отношению к российскому рублю. Следовательно, **относительное изменение уровня цен оказывает обратное влияние на курс национальной валюты.**

3. Валютные курсы ощущают на себе **прямое воздействие относительных реальных процентных ставок**. Если реальные процентные ставки по вкладам в банки какой-либо страны оказываются выше, чем в других странах, то более привлекательно держать свободные денежные средства именно в них. Это увеличивает приток иностранной валюты, смещает кривую предложения вправо, что влечет за собой снижение курса иностранной валюты и соответствующий рост курса национальной денежной единицы.

4. Подобно тому, как и равновесная цена на любом другом рынке, курс валют очень зависит от **ценовых ожиданий продавцов и покупателей**. В 90-е годы можно было неоднократно наблюдать, как в ожидании очередного скачка цен хозяйствующие субъекты пытались сохранить свои сбережения путем превращения их в доллары. Это приводило к скачкообразному росту спроса на доллары в периоды, предшествующие новому витку инфляции. В то же время продавцы долларов стремились их придержать в расчете получить большую выгоду в ближайшее время. Такие спекулятивные действия со стороны продавцов и со стороны покупателей приводили к резкому повышению курса доллара и снижению курса украинского карбованца.

Рыночный механизм формирования валютного курса

Механизм свободно формирующихся валютных курсов напоминает механизм свободного ценообразования в условиях совершенной конкуренции. Цена какой-либо иностранной валюты в национальных денежных единицах будет определяться как равновесная цена, т. е. уравнивающая спрос и предложение этой валюты. На рис. 27.1 представлены графики спроса SS и предложения DD российской национальной валюты, цена которой выражена в гривнях.

Величина спроса на рубли по мере снижения ее курсовой стоимости возрастет. Убывающий характер кривой спроса вызывается тем, что по мере удешевления рубля становится более выгодным приобретение российских товаров.

Но предложение рубля имеет противоположную направленность изменения. Так как рост курса гривни делает менее выгодным экспорт в Россию, то это уменьшает приток свободных российских рублей для обмена на гривни.

Система свободно формирующихся курсов обладает способностью поддерживать устойчивое равновесие спроса и предложения иностранных валют через постоянное восстановление равновесного уровня цен в национальных денежных единицах (P_e на рис. 27.1). Если курс окажется выше равновесного (P_1 , то предложение российской валюты

превысит спрос на нее, а это, как известно, повлечет за собой снижение цены: она будет изменяться, приближаясь к равновесному уровню. Если же курс установится ниже равновесного значения (P_2), то усилится конкуренция среди покупателей валюты, что приведет к движению курса рубля в сторону равновесного значения путем повышения.

Свободный характер формирования валютных курсов позволяет им гибко реагировать на действие фактора спроса и предложения валют, рассмотренные в первом пункте этого параграфа.

Как и большинство экономических явлений, система свободно формирующихся валютных курсов противоречиво воздействует на национальную экономику. Прежде всего следует отметить способность свободного валютного курса ликвидировать как активное, так и пассивное сальдо платежного баланса.

Предположим, что курс 1 гривни = 2 рублям сложился при сбалансированном платежном балансе. Что же произойдет, если, например, темпы инфляции в России оказались более высокими, чем в Украине? Тогда спрос на рубли уменьшится и кривая спроса сместится влево (рис. 27.2).

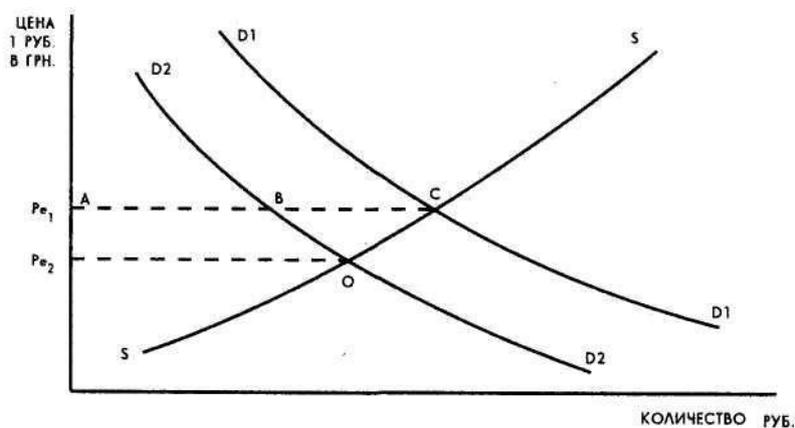


Рис. 27.2. Восстановление равновесного курса валюты

При прежнем равновесном валютном курсе (P_{e1}) выручка от внешнеэкономических операций составит AC , а потребность в рублях снизится до уровня AB . Активное сальдо баланса составит BC . Но гибкая реакция валютного курса на сложившуюся ситуацию приведет к смещению точки равновесия в положение O и снижению курса до

уровня P_{e2} . Это послужит причиной некоторого сокращения украинского экспорта в Россию и роста российского импорта в Украину. В конечном счете будет восстановлено равновесие всех платежей и поступлений, т. е. ликвидировано активное сальдо платежного баланса. К аналогичным выводам можно прийти, анализируя ситуацию с пассивным сальдо баланса, вызванную, например, более быстрым ростом национального дохода в Украине.

Однако такой автоматизм в регулировании платежного баланса не всегда проходит безболезненно для общества. Он вносит довольно существенный дополнительный элемент риска во внешнеэкономическую деятельность. Влияние на курс валюты множества факторов делает его динамику труднопредсказуемой. При нестабильном валютном курсе иностранные партнеры сталкиваются с повышением степени риска при заключении контрактов и могут отдать предпочтение внутренней торговле. Непредсказуемо изменяющийся курс валюты сдерживает заграничные инвестиции. Это особенно ярко отразилось на динамике иностранных инвестиций в экономику Украины в начале 90-х годов. Ведь даже получив в национальной валюте планируемый размер прибыли, при переводе ее в доллары можно не обеспечить желаемого уровня доходности. Поэтому нестабильный валютный курс (а свободные валютные курсы не гарантируют такой стабильности) сдерживает развитие торговых связей.

Кроме того, быстро меняющиеся валютные курсы могут оказать дестабилизирующее воздействие на национальную экономику, вызывая инфляционные или дефляционные процессы. Особенно это относится к странам со значительным удельным весом внешнеторгового оборота в ВВП. Поэтому многие государства стремятся влиять на валютный курс, используя имеющиеся у них рычаги воздействия на спрос и предложение иностранной валюты.

Государственное регулирование валютных курсов

Государственное регулирование валютных курсов приносит ряд преимуществ: обеспечивается стабильность условий внешнеэкономической деятельности, снижаются валютные риски, повышаются шансы точного прогнозирования результатов торговых и инвестиционных операций.

В обобщенном виде проблема поддержания определенного валютного курса может быть сведена к проблеме поддержания соотношения спроса и предложения иностранной валюты на неизменном уровне. Если в силу активного сальдо платежного баланса спрос на иностранную валюту оказывается ниже предложения, угрожая ростом курса национальной

валюты, государство выступает в качестве покупателя, увеличивая за счет этого свои официальные запасы. Если же создаются условия для снижения курса национальной валюты, государство проводит валютную интервенцию: начинает продавать иностранную валюту, увеличивая тем самым предложение и уменьшая официальные запасы.

Манипулирование официальными запасами — основной метод государственного поддержания курса национальной валюты. Однако его использование предполагает наличие достаточных официальных резервов. Они могут формироваться главным образом за счет активного сальдо платежного баланса в предыдущие годы. Но если длительное время наблюдается пассивное сальдо платежного баланса, то даже самые значительные официальные резервы исчерпаются.

Другим широко распространенным способом государственной поддержки валютного курса выступает **торговая политика**. Поощряя или сдерживая экспортную или импортную активность, государство может увеличивать или уменьшать спрос и предложение на рынке иностранной валюты, стремясь сохранить прежние координаты точки пересечения их графиков.

Для регулирования валютных курсов государство может: к жестким административным мерам. Среди них особо выдели **метод рационирования использования иностранной валюты**, один из вариантов которого применялся в Украине в 1993-1994 г.г. В соответствии с этим методом все субъекты внешнеэкономической деятельности обязаны фиксированную часть выручки в иностранной валюте продавать государству, которое само распределяло ее определяя на его взгляд наиболее важные статьи импорта. В такой ситуации импорт ограничивается фактической выручкой от экспорта. Часть же спроса на иностранную валюту остается неудовлетворенной.

Однако, как показывает опыт, жесткий валютный контроль имеет ряд негативных последствий. В частности, возрастает роль субъективного фактора в определении потребностей в импорте. Рыночный механизм практически отключается, и определение хозяйствующих субъектов (кому предоставить возможность импортировать продукцию) становится уделом государственных структур. Это порождает дискриминацию и волюнтаризм. Кроме того, многие предприниматели, которым действительно нужна валюта, готовы платить за нее больше, чем установлено фиксированным курсом. Возникает "теневой" валютный рынок, неподконтрольный государству.

Регулировать валютный курс государство может и через проведение соответствующей **внутренней макроэкономической политики**. Так например, в случае возникновения угрозы снижения курса украинской национальной валюты из-за более быстрого роста национального дохода,

чем в других странах, и соответствующего роста спроса на иностранную валюту государство может повысить налоги и сдержать тем самым наращивание покупательной способности населения.

Одними из важнейших аспектов регулирования валютных операций государством выступают избранный им режим и сфера применения национальной валюты. В зависимости от этого валюта подразделяется на неконвертируемую, частично конвертируемую и свободно конвертируемую.

Конвертируемость валюты

Если валюта используется только для обслуживания внутренних экономических процессов и не обменивается на иностранные валюты, то ее можно назвать **неконвертируемой**, или **замкнутой** (рис. 27.3). В этом случае государство вводит запреты на вывоз и ввоз иностранной и национальной валют, их покупку и продажу. Такой режим используется, как правило, в слаборазвитых странах.



Рис. 27.3. Конвертируемость национальной валюты

Многие государства мира применяют так называемые **частично конвертируемые** валюты. При таком режиме сохраняются запреты на использование иностранной валюты или по отдельным операциям,

или для отдельных субъектов. Например, можно предоставить свободу оплаты в иностранной валюте текущих операций (экспортно-импортные операции, частные переводы денег за рубеж и т. п.), но запрещать ввоз иностранной валюты для инвестирования. Частичная конвертируемость считается **внутренней**, когда государство не ограничивает осуществления операций с иностранной валютой для резидентов, т. е. физических лиц, постоянно проживающих, и юридических лиц, зарегистрированных в этой стране, но запрещает валютные операции для нерезидентов, т. е. всех других субъектов. Частичная конвертируемость будет **внешней**, если право на осуществление операций с иностранной валютой предоставляется нерезидентам, но они запрещены для резидентов.

Свободно конвертируемая валюта беспрепятственно обменивается на другие иностранные валюты во всех видах операций: текущих — связанных с повседневной внешнеэкономической деятельностью, кредитных и заграничных инвестициях. К числу таких валют относятся доллар США, канадский доллар, национальные валюты стран Европейского Союза, Швейцарии, Швеции и Японии. Именно свободно конвертируемые валюты составляют основу современной международной валютной системы.

27.3

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СИСТЕМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Золотой стандарт

Значение валютных курсов для нормального функционирования мирового хозяйства порождает необходимость выработки большинством стран общих подходов к формированию цен национальной валюты на основе межгосударственных соглашений. Так возникает международная система валютных курсов.

Длительное время в международных расчетах по текущим и инвестиционным операциям использовался фунт стерлингов (первая треть XX в.). Великобритания, как наиболее развитая страна мира, гарантировала стабильность своей денежной единицы. Фунт стерлингов принимался и как платежное средство, и как средство оценки стоимости товара.

Поскольку в большинстве стран в то время существовала золотостандартная денежная система, то и валютные курсы определялись на основе золотого стандарта. Страны стремились поддерживать фиксированные курсы своих валют, т. е. заранее определенные и закрепленные законодательством пропорции обмена национальной валюты на иностранные. Для этого им было необходимо:

- устанавливать определенное золотое содержание национальной денежной единицы и гарантировать обмен бумажных денег на золото в этой пропорции;
- поддерживать соответствие между золотым запасом и количеством денег, находящихся в обращении;
- обеспечивать условия свободной торговли.

Рассмотрим действие золотого стандарта на условном примере. Предположим, что 1 тройская унция золота (31,1 г) стоит 35 долл., или 70 фр. Тогда курс доллара составит 2 фр. Что произойдет, если цены внутреннего рынка Франции будут повышаться быстрее, чем в США? Из рассуждений, изложенных в предыдущем параграфе, можно сделать вывод, что возрастет спрос на доллары и упадет на франки. Курс франка по отношению к доллару станет снижаться. Возникает ситуация, стимулирующая обмен франков на золото с последующим его обменом на доллары. Французское золото постепенно будет переходить в США. Но соблюдение второго условия существования золотого стандарта заставит Францию уменьшить предложение денег. Это послужит причиной уменьшения покупательского спроса и приведет к экономическому спаду (или во всяком случае к замедлению роста) и безработице. Уменьшение предложения франков восстановит прежний валютный курс.

Таким образом, поддержание фиксированных валютных курсов на основе золотого стандарта создает более-менее прогнозируемые условия внешнеэкономической деятельности и обеспечивает автоматическое восстановление равновесия платежного баланса: положительное сальдо ликвидируется увеличением золотого запаса страны, отрицательное — уменьшением этого запаса. Вместе с тем, за соблюдение условий золотого стандарта многим странам приходилось платить спадом производства и безработицей. Кроме того, неблагоприятная ситуация в экономике в течение определенного времени могла привести к исчерпанию золотого запаса страны и невозможности в дальнейшем соблюдать золотой стандарт.

Решительный удар по золотостандартной денежной системе нанесла "Великая депрессия" 1929-1933 гг. Многие страны в условиях глубокого спада оказались не в состоянии поддерживать фиксированный обмен валюты на золото. Было подорвано доверие к фунту стерлингов: Великобритания сначала девальвировала (уменьшила золотое содержание) свою денежную единицу, стремясь стимулировать экспорт и за счет внешних рынков выйти из состояния депрессии, а затем совсем отменила золотой стандарт.

Бреттон-Вудская конференция и новая валютная система

Основные принципы мировой валютной системы были разработаны на период после Второй мировой войны на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США, 1944 г.). Новая система была призвана сохранить основные преимущества старой золотостандартной системы и попытаться устранить присущие ей недостатки, связанные со спадом и безработицей.

Основные принципы Бреттон-Вудской системы можно сформулировать так:

- сохранение функции мировых денег за золотом при одновременном использовании в качестве международных платежных и резервных валют национальных денежных единиц — прежде всего доллара США;

- обязательность обмена резервных валют на золото иностранным правительствам и центральным банкам по официальному курсу (35 долл. за 1 тройскую унцию золота);

- установление золотого (или долларового) содержания своей денежной единицы всеми странами-членами МВФ и определение тем самым валютного паритета между своей валютой и валютами всех других стран;

- допустимое отклонение рыночных валютных курсов должно составлять не более 1 % по отношению к фиксированному курсу.

Активная роль в новой валютной системе отводилась созданному на той же конференции Международному валютному фонду (МВФ). Если в какой-то из стран-участниц МВФ возникала угроза снижения курса национальной валюты по отношению к валюте другой страны, то дефицит иностранной валюты мог быть покрыт за счет:

- а) резервной валюты, накопленной страной в предыдущие годы;

- б) продажи иностранному государству части золотого запаса за его национальную валюту;

- в) получения специального кредита МВФ в валюте иностранного государства. Источником таких кредитов были специальные фонды МВФ. Дело в том, что страны-участницы МВФ обязаны были вносить в своей национальной валюте взнос в зависимости от размера национального дохода, численности населения и объема внешней торговли.

Основу Бреттон-Вудской валютной системы составляла стабильность доллара и способность США гарантировать обмен долларов на золото. Однако в 50—60-е годы платежный баланс США значительно чаще оказывался дефицитным, чем активным. Это привело к резкому уменьшению размеров золотого запаса США. Количество находящихся

в обращении долларов в несколько раз превышало весь золотой запас. Реальная цена золота на валютных биржах была в 10-15 раз выше, чем золотой стандарт. Создавалась угроза устойчивости и надежности доллара как резервной валюты. В 1971 г. США приняли решение об отмене гарантированного обмена 35 долл. за 1 тройскую унцию золота. Пал последний бастион золотого стандарта.

Современная валютная система

Под воздействием решения США отказаться от обязательств официального обмена американской валюты на золото целый ряд других государств, прежде всего Западной Европы, сняли с себя обязательства по поддержанию курса доллара, в результате чего началось свободное колебание ("плавание") курсов национальных валют. Таким образом, в мире произошел по сути полный отказ от принципов золотостандартной валютной системы.

Вместе с тем, в мировом сообществе достаточно ясно присутствовало понимание того, насколько опасным для экономики, ее внешнего и внутреннего, секторов, может быть абсолютно свободное формирование курсов национальных валют. Ведь значительные колебания курсов являются серьезным дестабилизирующим фактором в экспортных и импортных операциях, финансовых потоках, способны отрицательно влиять на экономику в целом. Исходя из этого, страны ЕС в 1971 г. предприняли попытку организации контроля за курсами своих валют по принципу "змея в туннеле". "Туннель" — это коридор, границы колебаний наиболее сильных и наиболее слабых валют стран-членов ЕС, "змея" — предельные значения колебаний для всех валют.

Стремление реализовать более масштабную программу стабилизации и управления движением валютных курсов привело к проведению в 1976 г. **совещания стран-членов МВФ в Кингстоне (Ямайка)**. Здесь была предпринята попытка в более широком масштабе определить и закрепить новые принципы функционирования валютной системы. В 1978 г. начали действовать принятые совещанием изменения в уставе МВФ, которые отразили новые реальности, сложившиеся в мире в формировании валютных курсов. Основные изменения состояли в следующем:

- отмена официальной цены на золото и золотых стандартов;
- полное прекращение официального обмена долларов на золото;
- разрешение продажи и покупки золота по рыночной цене;
- закрепление за странами права выбора режима формирования валютных курсов;
- переход к системе "плавающих валютных курсов" вместо фиксированных;

■ переход к использованию СДР (SDR, Special Drawing Rights — специальные права заимствования) в качестве основного резервного актива.

Эмиссия СДР осуществляется МВФ и распределяется между странами-членами МВФ пропорционально их квотам в этой организации. СДР не являются непосредственным инструментом расчетов в международных экономических операциях. СДР существуют в виде записи на счетах центральных банков и МВФ, они используются для покрытия дефицитов платежных балансов и погашения задолженности МВФ или другой стране. Основанная на перечисленных принципах валютная система приобрела свойства либерального характера. Долгосрочные тенденции динамики валютного курса автоматически регулируют внешнеэкономическую деятельность.

Сейчас в мире при рассмотрении проблемы формирования валютных курсов исходят, как правило, из следующих положений:

Во-первых, непрерывные изменения условий внешнеэкономической деятельности требуют постоянных изменений валютных курсов. Значит, фиксация валютных курсов противоречит эффективному функционированию экономических систем. Валютные курсы должны иметь возможность достаточно свободно изменяться ("плавать"), чтобы можно было избежать устойчивых активных или пассивных сальдо платежных балансов стран.

Во-вторых, абсолютно бесконтрольные колебания валютных курсов, особенно краткосрочного и значительного характера, способны дезорганизовать торговые и финансовые связи между странами, нанести существенный урон национальным экономикам. Поэтому регулирование валютных курсов необходимо рассматривать как один из инструментов обеспечения макроэкономической стабильности. Центральные банки различных стран должны обязательно предотвращать серьезные краткосрочные колебания курсов своих валют, проводить мероприятия, направленные на противодействие, сглаживание курсовых колебаний.

Таким образом, в мировой экономике признается целесообразность обеспечения *долгосрочной гибкости* курсов, с одной стороны, и необходимости *сглаживания краткосрочных колебаний*, с другой. Систему валютных курсов в современной экономике необходимо, следовательно, рассматривать как систему "управляемых плавающих валютных курсов".

Став членом Международного валютного фонда, Украина, тем самым засвидетельствовала свою готовность придерживаться в регулировании экономики тех положений, на основе которых строится формирование валютных курсов в современной экономике. Практика последних лет показывает, что несмотря на наличие множества серьезных проблем в украинской экономике, Национальный банк Украины стремится в своей деятельности реально следовать указанным принципам.

Краткие выводы

1. Валюта — это денежная единица какой-либо страны. С точки зрения режима и сферы применения она может быть свободно конвертируемой, частично конвертируемой и замкнутой, или неконвертируемой.
2. Валютный курс — это цена национальной валюты, выраженная в денежных единицах других стран, или цена иностранной валюты, выраженная в национальных денежных единицах. Повышение курса национальной валюты делает менее выгодным экспорт и поощряет импорт. Снижение курса национальной валюты заинтересовывает экспортеров и ограничивает импортные операции.
3. Интегральные показатели входящих и исходящих потоков иностранной валюты для страны — это балансы международных расчетов, среди которых выделяется платежный баланс: соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы за определенный период. Он включает в себя результаты текущих операций, движения капитала и изменений в официальных резервах.
4. Активное сальдо платежного баланса означает превышение поступлений над выплатами по счетам текущих операций и движения капитала, а также соответствующее увеличение официальных резервов. Пассивное сальдо платежного баланса — это, соответственно, превышение выплат над поступлениями и уменьшение официальных резервов.
5. Свободно формирующиеся валютные курсы определяются в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке иностранной валюты. К факторам валютного курса можно отнести относительное изменение в доходах, относительное изменение уровня цен, относительное изменение реальных процентных ставок, ценовые ожидания продавцов и покупателей.
6. Государственное воздействие на валютные курсы может осуществляться за счет манипулирования официальными запасами, путем проведения соответствующей внешнеторговой политики, методом ратционирования использования иностранной

валюты, а также путем осуществления внутренней макроэкономической политики.

7. Международные системы валютных курсов прошли в своем развитии золотостандартный этап и этап фиксированных валютных курсов. Современная валютная система строится на использовании управляемых плавающих валютных курсов.

Основные термины и понятия

- Валюта
- Валютный курс
- Балансы международных расчетов
- Платежный баланс
- Сальдо платежного баланса
- Свободно формирующиеся валютные курсы
- Факторы валютного курса
- Фиксированные валютные курсы
- Государственное регулирование валютных курсов
- Конвертируемость валюты
- Золотой стандарт
- Основные черты современной валютной системы
- Управляемые плавающие валютные курсы

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Абстрагирование — намеренное упрощение исследуемого объекта путем исключения из анализа ряда его деталей.

Автоматические стабилизаторы — налоговые и бюджетные механизмы, действиям которых присуща постоянная направленность на смягчение экономических колебаний.

Акционерное общество — предприятие с ограниченной ответственностью его членов, капитал которого разделен между владельцами на паи в виде акций.

Акция — ценная бумага без установленного срока обращения, удостоверяющая внесение средств на цели создания или развития предприятия и дающая право ее владельцу на участие в управлении предприятием, получение части прибыли в виде дивидендов, участие в распределении имущества предприятия в случае его ликвидации.

Амортизация — величина стоимости основных фондов, соответствующая их износу, переносимая в стоимость изготавливаемого товара и накапливаемая в специальном (амортизационном) фонде.

•

Безработица структурная — безработица, связанная с изменениями спроса на товары и в технологии производства.

Безработица фрикционная — безработица, связанная с добровольной сменой работниками места работы и периодами временного увольнения.

Безработица циклическая — безработица, порожденная общим экономическим спадом.

Безработные — люди, не имеющие работу, но способные работать, готовые работать и ищущие работу.

Биржа — организация, проводящая на определенных условиях регулярные торги определенными товарами (сырьем, ценными бумагами, валютой и др.).

•

Валовой внутренний продукт — общая рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в стране за определенный период времени.

Валовой внутренний продукт номинальный — объем ВВП, выраженный в ценах, существующих на момент его производства.

Валовой внутренний продукт реальный — скорректированный с учетом инфляции или дефляции объем производства конечных товаров и услуг.

Валовой выпуск — общая суммарная стоимость товаров и услуг, созданная резидентами (гражданами и юридическими лицами, зарегистрированными на территории данной страны) за какой-то период времени.

Валютный курс — цена национальной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, или цена иностранной валюты, выраженная в национальных денежных единицах.

Вексель — долговое обязательство определенного субъекта уплатить в установленный срок указанную в векселе сумму.

Вмененные издержки производства — количество других продуктов, от которых следует отказаться, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Внешнеторговый оборот — сумма экспорта и импорта за какой-либо период.

•

Гиперинфляция — такое состояние инфляции, при котором ее годовой уровень превышает 1000%.

•

Дедукция — метод исследования, предполагающий выдвижение гипотезы и последующую ее проверку на фактах.

Демпинг — продажа товаров на рынках других стран по бросовым ценам, т. е. по ценам ниже уровня, нормального для этих стран.

Деньги — общепризнанное в экономических отношениях средство обмена.

Депозитная политика банка — меры, принимаемые банком по привлечению временно свободных денежных средств.

Дефицит государственного бюджета — превышение расходов государства над полученными доходами.

Дефляция — снижение общего уровня цен в экономике.

Дивиденд — часть прибыли предприятия, начисленная на одну акцию.

Дискреционная фискальная политика — сознательное изменение налоговых ставок, структуры налогов и бюджетных расходов с целью стабилизации развития национальной экономики.

Добавленная стоимость — рыночная цена продукции, созданная предприятием(ями), за вычетом стоимости приобретенных у поставщиков сырья и материалов.

Долгосрочный период — период, достаточно продолжительный, чтобы изменить количество применяемых ресурсов, включая и физический капитал.

Доход — объем денежных поступлений за определенный период времени.

Доход валовой — общая выручка от реализации продукции.

Доход предельный — дополнительный доход, который приносит продажа еще одной единицы продукции.

Доход средний — величина валового дохода, приходящегося на единицу реализованной продукции.

•

Заграничные инвестиции — размещение инвестиций в других странах с целью получения прибыли большей, чем внутри страны.

Закон возрастающих вмененных издержек — в процессе движения от одной альтернативы к другой величина издержек для получения каждой дополнительной единицы товара возрастает.

Закон Оукена — при превышении фактического уровня безработицы над естественной нормой безработицы на 1%, недопроизводство ВВП составляет 2,5%.

Закон предложения — количество товара, предлагаемое к продаже, находится в прямой зависимости от цены за его единицу.

Закон спроса — снижение цены за единицу товара ведет к повышению величины спроса, а ее рост — к снижению.

Закон Сэя — всякое предложение порождает равный себе спрос.

Закон убывающей предельной полезности — по мере удовлетворения потребности полезность каждой новой порции продукта становится меньше предыдущей.

Заработная плата — доход, получаемый человеком от реализации своих физических и интеллектуальных способностей создавать блага.

•

Издержки предельные — прирост совокупных издержек, необходимый для получения дополнительной единицы продукции.

Издержки предприятия — платежи, которые необходимо

осуществить, чтобы получить в свое распоряжение необходимые для производства объемы ресурсов.

Издержки предприятия внешние — денежные выплаты поставщикам ресурсов, не принадлежащим к числу владельцев данного предприятия.

Издержки предприятия внутренние — денежные платежи, которые могли бы получить за свои ресурсы владельцы данного предприятия при ином способе их применения.

Издержки совокупные — сумма постоянных и переменных издержек, приходящихся на определенный объем продукции.

Издержки средние — величина совокупных издержек, приходящихся на единицу произведенной продукции.

Инвестиции (капиталовложения) — затраты на покупку машин, оборудования и других средств производства, строительство и увеличение производственных запасов.

Инвестор — домашнее хозяйство или предприятие, расходующее деньги на производственные цели.

Индекс роста реального ВВП — отношение реального ВВП данного периода к соответствующему показателю базового периода.

Индекс цен — отношение стоимости определенного набора товаров и услуг в данном периоде к его стоимости в базовом периоде в процентах.

Индукция — метод исследования, предполагающий движение исследования от отдельных, частных фактов к общим выводам, обобщениям.

Интернационализация хозяйственной жизни — процесс установления и углубления устойчивых связей между предприятиями различных стран и странами в целом.

Инфляция — повышение общего уровня цен в экономике.

Инфраструктура рынка — совокупность институтов, обеспечивающих обращение различных товаров.

•
Капитал — созданные средства производства.

Кейнсианский отрезок — горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения, на котором уровень цен остается постоянным при изменении реального национального продукта.

Классический отрезок — вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, на котором экономика характеризуется полным вовлечением ресурсов.

Коммерческий банк — коммерческая организация, занимающаяся предпринимательством в сфере кредита, осуществляющая мобилизацию свободных денежных средств и их последующее

размещение на принципах платности, срочности и возвратности.

Конечный продукт — продукт, не подлежащий доработке, переработке или перепродаже.

Конкуренция — это соперничество экономических субъектов за лучшую реализацию своих экономических интересов.

Конкуренция монополистическая — рыночная ситуация, когда многочисленные продавцы реализуют схожие товары, стремясь придать им реальные или мнимые уникальные качества.

Конкуренция чистая — рыночная ситуация, когда многочисленные, независимо действующие производители продают идентичную продукцию, и ни один из них не в состоянии контролировать рыночную цену.

Контрольный пакет акций — количество акций, владение которыми позволяет осуществлять контроль за деятельностью акционерного общества.

Кооператив — предприятие, в котором объединяются средства и усилия партнеров с целью выполнения определенных хозяйственных функций.

Краткосрочный период — период, недостаточный для изменения объемов и состава используемого физического капитала, но достаточный для изменения степени интенсивности его использования.

Кредитно-денежная политика рестриктивная — осуществляется путем ограничения денежного предложения и направлена на сдерживание инфляции.

Кредитно-денежная политика экспансионистская — осуществляется путем расширения денежного предложения и направлена на стимулирование роста производства и занятости.

Кривая производственных возможностей — кривая, показывающая различные комбинации максимальных объемов производства двух товаров и услуг, которые могут быть созданы в условиях полной занятости в экономике с постоянными запасами и неизменной технологией.

Кругооборот фондов — процесс смены форм, последовательного превращения фондов из одной функциональной формы в другую.

Курсовая стоимость акции — цена, по которой осуществляется ее продажа на рынке.

•

Либерализм (фритредерство) — свободная торговля и

ограниченное вмешательство государства во внешнеэкономическую деятельность.

•

Макроэкономика — отрасль экономической науки, изучающая экономику в целом.

Микроэкономика — отрасль экономической науки, изучающая поведение и взаимодействие отдельных экономических субъектов.

Мировое хозяйство — совокупность национальных экономик, взаимосвязанных между собой и взаимодействующих на основе международного разделения труда.

Монополия естественная — чистая монополия, существование которой признается обществом целесообразным.

Монополия чистая — рыночная ситуация, при которой имеется только один продавец товара, у которого нет близких заменителей.

Монопсония — наличие на рынке труда единственного крупного нанимателя.

Мультипликатор — числовой коэффициент, устанавливающий, во сколько раз прирост одного показателя будет больше вызвавшего его прироста другого показателя.

Мультипликатор денежный — числовой показатель, характеризующий способность системы коммерческих банков увеличивать массу денег в обращении. Равен величине, обратной норме обязательных резервов.

•

Налоги — обязательные платежи домашних хозяйств и предприятий в бюджет государства.

Натурализация хозяйства — экономическая деятельность, связанная с расширением самообеспеченности, а также расширением ассортимента выпускаемой продукции, что порождается неустойчивостью хозяйственных связей, сокращением объемов национального производства, высоким уровнем инфляции.

Натуральное хозяйство — такая форма экономической деятельности, при которой производимый продукт предназначается для удовлетворения внутривозрастных потребностей и из сферы производства непосредственно переходит в сферу потребления.

Номинальная процентная ставка — процентная ставка, показывающая отношение цены ссуды к ее величине.

Номинальная стоимость акции — часть стоимости уставного фонда акционерного общества, которую предоставляет акция.

Номинальная ценность денег — определяется теми цифровыми значениями, которые на них указаны.

Номинальный ВВП — объем производства, выраженный в ценах, существующих на момент его получения.

Норма резервов — отношение суммы резервов коммерческого банка к сумме вкладов, принятых банком.

•

Обмен денежный — это такая форма обмена, при которой люди вначале обменивают товар на деньги, а затем уже с их помощью получают другой товар.

Обмен натуральный (бартерный) — форма обмена, при которой один товар непосредственно обменивается на другой.

Облигация — ценная бумага, имеющая установленный срок обращения, удостоверяющая предоставление ее владельцем займа эмитенту данной бумаги.

Олигополия — господство на рынке нескольких фирм, предлагающих идентичные или схожие товары.

Операции на открытом рынке — купля-продажа центральным банком ценных бумаг (чаще всего облигаций государственного займа) с целью регулирования кредитно-денежной системы.

Основной психологический закон Кейнса — по мере роста дохода растет и потребление, однако потребление растет медленнее, чем растет доход.

•

Период долгосрочный — период времени, в течение которого могут быть изменены производственные мощности.

Период краткосрочный — период времени, не достаточный для изменения производственных мощностей, но достаточный для изменения используемых в производстве ресурсов труда.

Платежный баланс — соотношение платежей за границу и поступлений из-за границы в страну за определенный период времени.

Побочный (внешний) эффект — перемещение некоторых издержек или выгод, связанных с производством или потреблением определенных товаров, к субъектам, не являющимся их непосредственными продавцами или покупателями.

Полезность блага — степень, с которой благо в состоянии удовлетворить ту или иную потребность человека.

Политика сдерживания — деятельность государства, направленная на ограничение совокупного спроса.

Политика экспансии — деятельность государства, направленная на расширение совокупного спроса.

"Полная занятость" — отсутствие циклической безработицы.

Потребности — внутренние побудительные мотивы деятельности человека.

Пошлина — специальный налог государства на товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее.

Правило "числа 70" — период удвоения какого-либо показателя равен числу 70, деленному на темп прироста показателя, выраженный в процентах.

Предельная полезность — полезность последней части блага, имеющейся в распоряжении потребителя.

Предложение — количества продукта, которые готов продать продавец по определенным ценам за некоторый период времени.

Предложение совокупное — объемы национального производства товаров и услуг, возможное при каждом определенном уровне цен.

Предпринимательство — инициативная, самостоятельная хозяйственная деятельность людей, направленная на получение прибыли посредством организации и использования ресурсов в целях производства и реализации товара.

Предприятие государственное — предприятие, которое принадлежит государству и контролируется им.

Предприятие единоличное — предприятие, созданное и контролируемое одним предпринимателем.

Прибыль бухгалтерская — выручка минус оплаченные т. е. внешние издержки.

Прибыль нормальная — плата за выполнение предпринимательских функций, соответствующая некоторой средней общественной величине в сложившихся условиях.

Прибыль экономическая — дополнительный доход предпринимателя, полученный в результате его более эффективной деятельности в определенной отрасли — лучшего предвидения, лучшей организации, внедрения крупных новшеств.

Приватизация — отчуждение государственного имущества в пользу частных лиц.

Производственная функция — выражение, характеризующее зависимость объемов производства от количества и качества применяемых ресурсов.

Производство — воздействие человека на вещество природы с целью придания ему свойств и форм, пригодных для удовлетворения потребностей.

Промежуточный продукт — продукт, подлежащий доработке, переработке или перепродаже.

Протекционизм — экономическая политика государства, имеющая целью способствовать развитию национальной экономики путем ограждения ее от иностранной конкуренции.

Процентная политика — меры, принимаемые банком по размещению заемных денежных средств и получению соответствующих доходов.

Процентная ставка — отношение цены ссуды, выраженной в денежных единицах, к ее величине, взятое в процентах.

Процентная ставка реальная — это номинальная процентная ставка, скорректированная на уровень инфляции.

•

Разделение труда — выделение и устойчивое закрепление различных видов трудовой деятельности за отдельными людьми или их группами.

Разделение труда международное — специализация отдельных стран в рамках мирового хозяйства на производстве отдельных видов продукции и услуг с целью реализации их на внешних рынках.

Реальная ценность денег — количество товаров и услуг, которые можно приобрести за денежную единицу.

Реальный ВВП — скорректированный с учетом инфляции или дефляции объем производства товаров и услуг за определенный период времени.

Резервы коммерческих банков — активы банков, которые могут быть использованы для немедленного удовлетворения требований вкладчиков.

Рента экономическая — цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго определено.

Рост предприятия вертикальный — это расширение объемов производства предприятия за счет проникновения в смежные отрасли.

Рост предприятия горизонтальный — это расширение объемов производства предприятия в рамках одной отрасли.

Рост предприятия конгломеративный — расширение объема производства предприятия за счет проникновения в технологически не связанные отрасли.

Рынок — способ взаимодействия экономических субъектов, основанный на ценовой системе и конкуренции.

Рынок свободный — экономическая система, в которой государство осуществляет наименьшее регулирование экономических

процессов, а силы свободной конкуренции, рыночного саморегулирования достигают наибольшего распространения.

•

Сбережения — доход, оставшийся после уплаты налогов, не израсходованный на приобретение потребительских товаров.

Свободно конвертируемая валюта — беспрепятственно обмениваемая на другие иностранные валюты во всех видах операций.

Система национальных счетов — совокупность показателей последовательного и взаимосвязанного описания важнейших процессов в экономике: производства, получения дохода, потребления, движения капитала и т. п.

Собственность — закрепление права контроля экономических ресурсов и жизненных благ за определенными экономическими субъектами.

Социальные гарантии — обязательства государства перед членами общества по формированию их доходов, условиям получения определенных товаров и услуг, рабочих мест.

Спрос — количества продукта, которые потребители готовы и в состоянии купить по определенным ценам за его единицу в течение некоторого периода.

Спрос совокупный — объемы товаров и услуг, которые домохозяйства, предприятия и государство готовы купить при любом возможном уровне цен.

Ссудный процент — цена, уплачиваемая за пользование деньгами.

Стоимость фондов восстановительная — стоимость фондов, определяемая условиями их воспроизводства в данный момент. Она показывает во что обойдется замена фондов аналогичными в конкретный период времени.

Стоимость фондов первоначальная — стоимость фондов в момент их поступления в производство.

Субсидии — возмещение из государственного бюджета издержек предприятия по производству отдельных видов продукции или по осуществлению некоторых видов деятельности.

•

Темпы экономического роста — отношение объема реального ВВП на конец определенного периода времени к его значению на начало этого же периода времени в процентах.

Теория "общественного выбора" — раздел экономической науки, изучающий процесс принятия решений государством.

Товарное производство — такая форма экономической деятельности, при которой производимый продукт предназначается для обмена.

Товары комплементарные — товары, эффективное потребление которых невозможно в отрыве друг от друга.

Товары-субституты — блага, способные удовлетворять одну и ту же потребность.

Трансфертные платежи — особый вид государственных расходов, связанный с прямым перераспределением доходов членов общества.

Труд — физические и интеллектуальные способности человека, используемые в процессе создания жизненных благ.

•

Уровень безработицы — выраженное в процентах отношение количества безработных к экономически активному населению.

Уровень бюджетного дефицита — отношение объема дефицита к валовому внутреннему продукту, выраженное в процентах.

Учетная ставка — процентная ставка по ссуде, предоставляемой центральным банком коммерческому банку.

•

Факторы производства — необходимые компоненты производственного процесса (труд, капитал, природные ресурсы и предпринимательские способности).

Факторы экономического роста интенсивные — вызывают рост объемов производства за счет увеличения отдачи применяемых ресурсов.

Факторы экономического роста экстенсивные — факторы, связанные с увеличением количества применяемых ресурсов.

Фонд потребления — часть чистого национального продукта, используемая для удовлетворения личных потребностей населения.

Фондовая биржа — учреждение, в котором с определенной степенью регулярности и на определенных условиях осуществляется купля-продажа ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов и др.).

•

Хеджирование — система снятия ценовых и кредитных рисков в сделках с реальным товаром путем проведения операций на фьючерсном рынке.

Хозяйственное общество — предприятие, в котором два или более лица договариваются о его владении и управлении

с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности.
Холдинговая компания — предприятие, которое владеет контрольными пакетами акций других акционерных обществ.

•

Цена — количество денег, позволяющее приобрести товар.

Цена равновесия — цена единицы продукции, при которой спрос и предложение данной продукции совпадают.

•

Чистый продукт — валовой внутренний продукт минус амортизационные отчисления.

Чистый экспорт — разность между экспортом и импортом.

•

Экономика национальная — совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующаяся хозяйственной целостностью, общностью в определенных временных и пространственных рамках.

Экономика смешанная — экономическая система, роль регулятора в которой выполняют рынок и государственное управление.

Экономика теневая — экономическая деятельность, связанная с производством и обменом товаров и услуг, не получившая законной регистрации или учета.

Экономика централизованно-плановая — экономическая система, в которой основные экономические решения принимаются государством, которое берет на себя функции организатора экономической деятельности общества.

Экономическая интеграция — процесс взаимного переплетения производственных процессов различных стран, требующий проведения согласованной политики.

Экономическая политика — принимаемые меры, направленные на решение экономических проблем.

Экономическая теория — наука, изучающая деятельность людей, связанную с достижением эффективного использования ограниченных ресурсов для наилучшего удовлетворения потребностей в жизненных благах.

Экономическая теория нормативная — оценочные суждения относительно того, какими должны быть экономические связи, какие экономические решения следует принимать.

Экономическая теория позитивная — установление реально сложившихся экономических связей без их оценки.

Экономические колебания — это неустойчивость, разнонаправленная изменчивость основных макроэкономических показателей,

характерная для определенных периодов времени.

Экономические взгляды нормативные — оценочные суждения относительно того, какими должны быть экономические связи, какой должна быть экономика, какие решения следует принимать.

Экономические взгляды позитивные — устанавливают реально сложившиеся экономические связи, не давая им оценки — хорошие они или плохие.

Экономические ресурсы — компоненты, необходимые для создания жизненных благ — природное сырье, земля, рабочая сила, технические приспособления, управленческие способности.

Экономический закон — устойчивая, повторяющаяся, типичная связь между экономическими явлениями.

Экономический цикл — совокупность регулярно повторяющихся определенных состояний национальной экономики — расширения и сокращения объемов производства.

Эластичность предложения — степень изменения величины предложения при изменении одного из факторов, его определяющих.

Эластичность спроса — степень изменения величины спроса при изменении одного из факторов, его определяющих.

Эмитент — экономический субъект, выпускающий ценные бумаги.

Эффективность производства — отношение объема произведенной продукции к общим затратам на ее создание.

Эффект храповика — экономический механизм, не позволяющий ценам или заработной плате значительно уменьшаться в короткий промежуток времени.

О Г Л А В Л Е Н И Е

П р е д и с л о в и е	3
-----------------------	---

Раздел 1

Введение в экономическую теорию

Глава 1. Экономическая теория: предмет, значение, методы	8
1.1. Предмет и значение экономической теории	8
1.2. Методы познания экономической жизни. Особенности экономических законов	13
1.3. Исторический процесс развития экономической науки	17
Глава 2. Потребности, ресурсы, производственные возможности	24
2.1. Потребности как движущий мотив экономической деятельности	24
2.2. Производство – материальная основа удовлетворения потребностей	30
2.3. Производственные возможности и экономический рост	37
Глава 3. Типы экономических систем	44
3.1 Система свободного, или чистого, рынка	45
3.2. Смешанная экономическая	47
3.3. Централизованно-плановая экономика	51
3.4. Рыночная трансформация экономики	55
Глава 4. Разделение труда, обмен, деньги	59
4.1. Разделение труда	60
4.2. Товарное производство и форма обмена	64
4.3. Сущность и функции денег	68
Глава 5. Собственность и ее экономическая роль	74
5.1. Понятие собственности, ее значение	75
5.2. Формы собственности и тенденции их развития	79
5.3. Регулирование прав частной собственности	83

Раздел 2 СИСТЕМА РЫНКА

Глава 6. Спрос	90
6.1. Потребности и спрос	90
6.2. Факторы изменений в спросе	94
6.3. Эластичность спроса	98
Глава 7. Предложение	103
7.1. Предложение и его закон	103
7.2. Факторы изменения предложения	108
7.3. Эластичность предложения	112
Глава 8. Рынок и механизм достижения равновесия	117
8.1. Сущность и функции рынка	117
8.2. Координация спроса и предложения	120
8.3. Условия функционирования и классификация рынков	124
8.4. Рыночные требования к экономическим субъектам	128
Глава 9. Предпринимательство	131
9.1. Сущность и функции предпринимательства	131
9.2. Условия предпринимательства и формирование его субъектов	134
9.3. Виды предпринимательства	139
Глава 10. Конкуренция и монополия	147
10.1. Конкуренция в экономике: сущность, субъекты, значение	148
10.2. Типы конкуренции	153
10.3. Регулирование конкуренции государством	158
Глава 11. Доходы	163
11.1. Сущность и значение дохода	163
11.2. Происхождение и формы доходов	166
11.3. Заработная плата	170
11.4. Прибыль	173
Глава 12. Предприятия и его виды	178
12.1. Сущность и основные черты предприятия	178
12.2. Классификация предприятий	181
12.3. Организационно-правовые типы предприятий	185
Глава 13. Воспроизводство предприятия: издержки и доходы	196
13.1. Ресурсы предприятия	196
13.2. Классификация предприятия	201
13.3. Предприятие в условиях различных моделей рынка	206
Глава 14. Инфраструктура рынка	212
14.1. Сущность и функции инфраструктура рынка	212

14.2. Инфраструктура рынков сырья и капитала	214
14.3. Рынок ценных бумаг и его инфраструктура	218
14.4. Инфраструктура рынка труда	222
14.5. Рынок денег и банковская система	223

Р а з д е л 3

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 15. Национальная экономика. Экономическая роль государства	228
15.1. Национальная экономика: сущность и признаки	228
15.2. Особенности экономических процессов на макроуровне	232
15.3. Экономическая роль государства	235
Глава 16. Показатели национальной экономики	248
16.1. Показатели национального производства	248
16.2. Номинальный и реальный ВВП	255
16.3. Показатели использования валового внутреннего продукта	257
Глава 17. Динамика национального производства	263
17.1. Сущность макроэкономической нестабильности	263
17.2. Экономический цикл, его стадии и причины	266
17.3. Экономический кризис 90-х годов	271
17.4. Политика стабилизации	273
Глава 18. занятость и безработица	278
18.1. Рынок труда как регулятор занятости	278
18.2. Показатели рынка труда	282
18.3. Типы, причины, и издержки безработицы	285
Глава 19. Инфляция	294
19.1. Понятие инфляции и ее измерение	294
19.2. Причины инфляции	298
19.3. Последствия инфляции	305
Глава 20. Совокупный спрос и совокупное предложение	310
20.1. Совокупный спрос	310
20.2. Совокупное предложение	317
20.3. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения	321
Глава 21. Теория общего равновесия	327
21.1. Классическая краткосрочная макроэкономическая модель	327
21.2. Кейнсианская макроэкономическая модель	333
Глава 22. Налоговая система и ее функции	344
22.1. Устройство фиксальной системы	345

22.2. Основные виды налогов	348
22.3. Функции фиксальной системы	356
Глава 23. Денежное обращение и кредитно-денежное регулирование	365
23.1. Деньги: функции и структура	365
23.2. Банковское дело	368
23.3. Функции коммерческих банков	372
23.4. Центральный банк и кредитно-денежное регулирование	379
Глава 24. Социальные гарантии	387
24.1. Социальные гарантии: функции и способы реализации	388
24.2. Социальные программы	389
24.3. Неравенство доходов и их минимальные стандарты	393
24.4. Государственная политика в сфере занятости	398
Глава 25. Теории экономического роста.	403
25.1. Показатели и факторы экономического роста	403
25.2. Кейнсианские модели экономического роста	408
25.3. Неоклассические модели экономического роста	412

Раздел 4

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Глава 26. Между народные экономические связи	420
26.1. Мировое хозяйство: сущность и этапы развития	420
26.2. Международная торговля	425
26.3. Проблемы внешнеторговой деятельности Украины	430
26.4. Международное перемещение ресурсов	432
26.5. Координация международных экономических связей	435
Глава 27. Международные расчеты	439
27.1. Валютный курс и платежный баланс	439
27.2. Формирование валютных ресурсов	443
27.3. Международные системы валютных ресурсов	450
<i>Словарь терминов</i>	457