

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

МИКРОЭКОНОМИКА И ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

ЧТО И ДЛЯ ЧЕГО ИЗУЧАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА. ЕЕ МЕСТО СРЕДИ ДРУГИХ НАУК

Ограниченные ресурсы и безграничные потребности

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

В основе поведения индивидов, организаций, всего общества лежат потребности. Одна из моделей систематизации потребностей предложена американским социологом А. Маслоу («пирамида потребностей» А. Маслоу).

Потребность в самореализации
Потребность в уважении
Социальные потребности
Потребность в безопасности
Физиологические потребности

Потребности также делят на:

- ❖ материальные (первичные);
- ❖ духовные (вторичные) и другие.

Основным свойством потребностей является их безграничность: по мере удовлетворения одних всегда возникают новые.

Экономические потребности выделяются среди прочих тем, что они удовлетворяются с помощью экономических благ (товаров и услуг), созданных человеческим трудом и предназначенных для последующего обмена и потребления.

Для производства товаров и услуг требуются экономические ресурсы, или факторы производства.

Виды ресурсов:

- 1) природные (естественные природные блага);
- 2) капитальные (предметы, созданные руками людей и используемые ими в производстве);
- 3) человеческие (способности и усилия людей, направленные на производство товаров и услуг);
- 4) предпринимательские (управленческие и организационные навыки, необходимые для ведения производства; посредством этих способностей выше названные факторы сводятся вместе).

Особенностью ресурсов является то, что они, в отличие от потребностей, имеются на Земле в ограниченном количестве, т. е. исчерпаемы.

Человеческие потребности безграничны, а ресурсы, необходимые для их удовлетворения, наоборот, ограничены. Отсюда следует, что общество постоянно сталкивается с проблемой ограниченности возможностей.

Предмет экономической науки. Связь экономики с другими науками

Слово «экономика» в переводе с древнегреческого (*oikonomia* — ойкиос — дом, хозяйство; номос — правило, закон), означает искусство ведения домашнего хозяйства.

В современном языке под термином «экономика» понимается:

- 1) сфера жизни общества, охватывающая производство товаров и услуг, обмен ими, распределение созданных благ и потребление;
- 2) хозяйство определенной страны, группы стран или всего мира (например, экономика Украины, экономика стран Западной Европы, мировая экономика);
- 3) отрасль науки, изучающая отношения между людьми, связанные с хозяйственной деятельностью.

Предмет экономической науки — изучение деятельности людей, связанной с созданием и распределением экономических благ.

Главная экономическая проблема — поиск путей эффективного (экономичного) использования ограниченных (редких) ресурсов, служащих сырьем для производства материальных благ, для максимального удовлетворения растущих потребностей людей.

Два направления экономической науки

I. Экономическая теория, которая изучает хозяйственные основы общества и общие принципы экономики и имеет различные уровни исследования:	
1. Микроэкономика	Изучает поведение и взаимодействие отдельных экономических субъектов (домохозяйств и фирм). Основные проблемы, которые решаются на микроуровне: спрос, предложение, цена, заработная плата, прибыль, конкуренция и др.
2. Макроэкономика	Изучает экономику страны в целом. Проблемы макроуровня: объемы национального производства, занятость и безработица, инфляция, роль государства в экономической жизни и др.
3. Мегаэкономика	Изучает законы и поведение мировой экономики в целом
II. Конкретные экономические науки, которые изучают отдельные области хозяйственной жизни общества:	
1. Отраслевые	Экономика промышленности; экономика сельского хозяйства и др.
2. Функциональные	Бухгалтерский учет; статистика; финансы и др.
3. Комплексные (на стыке с другими науками)	Экономическая география; экономическая история; демография и др.

Функции экономической теории:

— *позитивная* (описательная) — изучение фактов, связанных с поведением отдельных экономических субъектов, зависимостей между ними;

— *нормативная* (прогнозная) — выработка рекомендаций и оценка правильности принятых решений.

Экономическая теория является общетеоретической базой для всех экономических наук. Экономика — наука общественная. Наряду с другими аналогичными науками она исследует связи и отношения между людьми и поведение человека в обществе. Но в отличие от социологии, философии, психологии, истории и других общественных наук экономическая наука рассматривает не общество в целом, а лишь сферу его экономической жизни, то есть хозяйственные связи, отношения и экономическое поведение людей.

Экономическое содержание процессов производства, обмена, распределения и потребления

Экономика — это особая сфера жизни общества, охватывающая производство и обмен товаров и услуг, а также распределение и потребление созданных в обществе благ.

Экономическим благом является все, что может удовлетворять различные потребности людей.

Определим экономическую сущность производства, обмена, распределения и потребления.

Производство с точки зрения экономики — это способ соединения производственных ресурсов (земля, труд, капитал) и их согласованного, целенаправленного использования, а также способ взаимодействия различных сфер, отраслей, видов деятельности, основанных на общественном разделении труда.

Обмен — это отношения купли-продажи, связанные с движением товаров и услуг от производителей к потребителям; это движение обеспечивают деньги, цены, торговля.

Распределение — это формирование доходов предпринимателей, рабочих, служащих, фермеров, банкиров, землевладельцев, отдельных семей и государства.

Потребление — это использование доходов для приобретения товаров и услуг.

Субъекты (действующие лица) экономических отношений

Поскольку экономика — сложная и многомерная система, то в ней можно выделить разные субъекты экономических отношений.

Если рассматривать экономику с точки зрения движения товаров и доходов, то главными субъектами являются:

- ❖ домашние хозяйства, поставляющие на рынок факторы производства;
- ❖ предприятия-производители и фирмы, поставляющие на рынок товары и услуги;
- ❖ государство, которое изымает часть доходов домашних хозяйств и фирм и расходует средства на приобретение общественных благ.

Если рассматривать экономику с точки зрения отношений купли-продажи, то субъектами являются:

- ❖ продавец, предлагающий продукцию;
- ❖ покупатель, формирующий на нее спрос.

Если исследовать *экономику с точки зрения организационно-правовой формы*, то ее субъектами являются:

- ❖ банки;
- ❖ страховые компании;
- ❖ товарные и фондовые биржи;
- ❖ предприятия розничной и оптовой торговли и др.

Если же анализировать *экономику с точки зрения отношений распределения*, то ее субъектами выступают получатели различных доходов:

- ❖ наемный работник, получающий доход в форме заработной платы;
- ❖ предприниматель, получающий доход в форме прибыли;
- ❖ акционер, получающий доход в форме дивидендов;
- ❖ государство, получающее доходы в основном в форме налогов.

Чем сложнее экономическая жизнь общества, тем больше в ней будет разных действующих лиц (субъектов).

Значение экономической науки в жизни общества и отдельного человека

Значение экономической науки в жизни общества проявляется по меньшей мере в двух направлениях:

- ❖ разработка принципов, которые становятся основой экономической политики;
 - ❖ содействие демократизации общества.
- Разработке экономической политики предшествует экономическое исследование, имеющее следующие этапы:
- ❖ сбор фактов;
 - ❖ разработка теории;
 - ❖ обоснование экономической политики.

Сбор фактов — это накопление определенных данных, их анализ, классификация. Если, например, анализировать потребление, то необходимы данные об уровне доходов потребителей (минимальной и средней зарплате), уровне цен, структуре потребления.

Экономическая теория — это попытка объяснить определенные явления в экономике. С этой целью факты упорядочиваются, между ними устанавливаются связи, делаются обобщения. Опираясь на факты, экономика выводит теоретические положения. Возникшие теоретические выкладки проверяются на практике.

Кроме теории как объяснения связей между отдельными явлениями, существует теория как система взглядов, базирующаяся на определенных исходных положениях (предпосылках). На основе таких исходных положений в экономической науке возникают учения, направления, школы.

Экономический мир чрезвычайно сложен. В ходе экономического анализа не представляется возможным проводить контрольные эксперименты, как это происходит в научных лабораториях. Ученые-экономисты выдвигают гипотезу. Если гипотеза верна, она становится частью теории, если же нет — отбрасывается.

Если воплощенная в экономической политике теория не дает желаемых результатов, то есть если ее объяснение действительности не подтверждается, то теория корректируется, дополняется, обновляется. К старому названию теории прибавляется частица «нео» (новый), например: неоклассическая экономическая теория.

Достижения экономической науки, выводы экономических теорий используются при разработке экономической политики — мер, направленных на решение экономических проблем. Экономические советники консультируют высших правительственных лиц, в программах политических партий есть экономические разделы. Но не всегда и не все теории становятся политикой правительства. Это обусловлено, во-первых, тем, что существуют различные и даже противоположные теории относительно одних и тех же явлений. Во-вторых, ни одна теория не может предвидеть всех возможных изменений в экономике страны. Поэтому в экстремальных ситуациях, например во время экономических кризисов, иногда необходимо руководствоваться не только теорией, но и просто здравым смыслом.

Экономическая наука объясняет связи между явлениями, формулирует принципы, способствующие решению таких сложных проблем, как безработица, инфляция, бедность, бюджетный дефицит и др.

Экономическая наука содействует демократизации общественной жизни. Известно, что наиболее характерное проявление демократической организации общества — выборность органов власти. Важным условием проведения действительно демократических выборов является экономическая информированность не только тех, кто претендует на власть, но и тех, кто выбирает. Должностные лица, политические деятели вынуждены давать ответы на важные экономические вопросы: возможно ли осуществление социальных программ, чем обусловлено падение курса валюты, как целесообразнее изменить систему налогообложения? Если самые широкие слои населения не будут иметь хотя бы общих представлений об экономических явлениях, они не смогут действовать сознательно в ходе избирательных кампаний, референдумов, других общенациональных или местных акций.

Экономическая информированность необходима развитому обществу, строящему свою жизнь на демократических началах. В ней нет необходимости в отсталых недемократических обществах,

которые держатся на экономической необразованности своих граждан.

Значение экономической науки в жизни отдельного человека очень велико.

❖ Знание экономических законов способствует: рациональному поведению в сфере потребления, разумному использованию индивидуальных сбережений, ориентации в сфере бизнеса, принятию решений при выборе работы.

❖ Экономическая осведомленность формирует определенные представления о том, чем следует руководствоваться при использовании своих доходов. Например, человек, который разбирается в природе инфляции, в функциях различных рыночных учреждений (банков, акционерных обществ, страховых компаний), имеет шанс лучше использовать свои деньги и предотвратить обесценивание своих сбережений.

❖ Человек, имеющий свое дело (бизнес), осуществляет собственную хозяйственную политику. Предприниматель, понимающий причины и следствия экономических явлений, примет более правильное решение, чем тот, который не знает этого.

❖ Выбирая жизненный путь, будущую профессию, следует не только учитывать свои склонности, но и знать, какие профессии и почему в ближайшее время будут пользоваться спросом, а какие, напротив, станут ненужными; какие существуют формы организации и оплаты труда; какие, кроме заработной платы, бывают законные источники получения доходов.

Методы экономических исследований

Исследуя хозяйственные процессы, экономическая теория применяет ряд общенаучных методов познания, т. е. таких методов, которые используют и другие общественные и естественные науки. Важнейшими из таких общенаучных методов для сферы экономики являются следующие.

Методы экономических исследований:

- ❖ наблюдение и сбор фактов;
- ❖ эксперимент;
- ❖ моделирование;
- ❖ метод научных абстракций;
- ❖ анализ и синтез;
- ❖ системный подход;
- ❖ индукция и дедукция;
- ❖ исторический и логический;

❖ графический.

Как и всякая научная деятельность, экономические исследования носят эмпирический (от греч. *empeiria* — опыт) характер, т. е. основываются на практическом опыте. Это предполагает **наблюдение**, т. е. восприятие экономических процессов в их реальном виде и сбор фактов, происходящих в действительности. К примеру, именно благодаря наблюдению и сбору фактической информации можно определить, как изменились товарные цены за тот или иной период.

В отличие от наблюдения и сбора фактов **эксперимент** предполагает проведение искусственного научного опыта, когда изучаемый объект ставится в специально созданные и контролируемые условия. Скажем, для проверки эффективности новой системы оплаты труда проводят ее экспериментальные испытания в рамках определенной группы работников.

Метод моделирования (от лат. *modulus* — мера, образец) предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образцу (модели). Особенно эффективно математическое моделирование на компьютерах, позволяющее, например, просчитать наиболее рациональный вариант хозяйственных связей предприятия.

Метод научных абстракций (от лат. *abstractio* — отвлечение), или **абстрагирование**, используется для выработки тех или иных отвлеченных понятий — так называемых абстракций, или категорий (от греч. *kategoria* — признак, обобщение, теоретическое, отвлеченное от конкретности понятие). Чтобы получить какую-либо научную абстракцию, ученые абстрагируются от второстепенных свойств изучаемого объекта, а нужные им свойства выделяют. Скажем, для определения такой экономической категории, как товар, необходимо отвлечься от размеров, веса, цвета и других не существенных в данном случае характеристик предметов, предлагаемых в магазинах, и в то же время зафиксировать объединяющее их свойство: все эти вещи — продукты труда, предназначенные для продажи.

Метод анализа (от греч. *analysis* — разложение, расчленение) и **синтеза** (от греч. *synthesis* — соединение, сочетание, составление) предполагает изучение социально-экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез). Например, сопоставление экономических показателей работы отдельных шахт — это анализ, а определение общеотраслевых результатов хозяйствования всей угольной промышленности Украины — синтез.

Благодаря сочетанию анализа и синтеза обеспечивается системный, комплексный подход к сложным (многоэлементным) объектам исследования. Такие объекты (системы) рассматриваются как ком-

плекс взаимосвязанных частей (подсистем) единого целого, а не механическое соединение разрозненных элементов. Важность комплексного подхода обусловлена тем, что, по существу, весь окружающий человека мир состоит из множества больших и малых систем.

Индукция (от лат. *inductio* — наведение, обобщение) и **дедукция** (от лат. *deductio* — выведение) представляют собой два противоположных, но тесно взаимосвязанных способа рассуждения. Движение мысли от частных (отдельных) фактов к общему выводу — это индукция, или обобщение. А рассуждение в обратном направлении (от общего положения к частным выводам) называют дедукцией. Например, факты увеличения цен на хлеб, молоко, мясо и другие продукты наводят на печальную мысль о росте дороговизны в стране (индукция). В свою очередь, из общего положения о растущей стоимости жизни можно вывести отдельные показатели повышения потребительских цен по каждому виду продовольствия

Исторический и логический методы (или подходы) тоже применяются в единстве. Они предполагают подробное изучение социально-экономических процессов в их исторической последовательности, но одновременно с логическими обобщениями, которые позволяют оценить эти процессы в целом и сделать общие выводы. К примеру, ученые детально исследовали конкретный ход и особенности опыта строительства социализма в XX в. в разных странах. Этот исторический подход в исследованиях дал возможность многим из них прийти к логическим выводам о повсеместной утрате работниками в соцстранах стимулов к труду, о неэффективности экономики, товарных дефицитах и т. д.

Наконец, широкое применение в экономических науках имеет **графический** (от греч. *grapho* — пишу, черчу, рисую) метод отображения хозяйственных процессов и явлений. Он основан на использовании различных чертежей и рисунков — схем, таблиц, графиков, диаграмм и т. д. Благодаря этим инструментам исследования обеспечиваются компактностью (сжатость) и наглядностью в изложении теоретического материала. Так, скажем, график зримо демонстрирует зависимость тех или иных величин друг от друга.

Эволюция экономических взглядов и теорий

Первые представления об экономике мы находим в трудах Ксенофонта, Платона, Аристотеля и других мыслителей древности, теоретические же осмысления экономической жизни появились в XV—XVIII веках.

Первым экономическим учением стал **меркантилизм** (от итал. *mercante* — торговец).

Его сущность: богатство накапливается в результате внешней торговли, а потому исследовать надо только сферу обращения.

Меркантилизм прошел два этапа.

На раннем этапе (XV — начало XVI в.) он выступал в форме **монетаризма**, для которого характерна идеализация серебра и золота как единственной формы богатства. Монетаристы выдвинули теорию «денежного баланса», в соответствии с которой они рекомендовали запретить вывоз денег из страны.

Поздние меркантилисты обратились к исследованию сферы не денежного, а товарного обмена. Была разработана теория «**торгового баланса**».

В отличие от ранних поздние меркантилисты не запрещали вывоз денег из страны, рекомендовали увеличить экспорт промышленных товаров, обложить иностранные товары высокими пошлинами, покровительствовать национальной экономике, т. е. осуществлять политику протекционизма (от лат. *protectio* — покровительство, защита).

Представителями меркантилизма являются Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Кольбер. Наибольшего развития меркантилизм достиг в Англии — в стране с самой передовой тогда экономикой. А в числе его главных теоретиков были экономисты Томас Ман (1571—1641, Англия) и Антуан де Монкретьен (ок. 1575—1621, Франция). Последний из них ввел в оборот термин «политическая экономия» (1615), которым впоследствии часто именовали общетеоретическую экономическую науку.

Меркантилизм был теоретической базой торгового капитала. Бурно же развивавшийся в XVIII в. капитализм «прирастал» промышленностью. В этих условиях появился целый ряд прогрессивных доктрин, позднее вошедших в историю под общим названием классической политической экономии. В числе первых ее представителей были физиократы — французские экономисты XVIII в., прежде всего Франсуа Кенэ (1694—1774) и Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781).

Суть **физиократизма** во многом проявляется в самом его «говорящем» названии: физиократия означает «власть природы» (от греч. слов *physis* — природа и *kratos* — власть). В отличие от меркантилистов, Ф. Кенэ и его последователи источником богатства общества считали производство, а не обращение. Но при этом единственной производительной отраслью, по их мнению, было сельское хозяйство — сфера, где создается новое богатство (так называемый «чистый продукт»). Промышленность же и другие неземледельческие

отрасли определялись как «бесплодная сфера», которая, не принося ничего нового, лишь преобразует продукты природы и земледелия.

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 (1723—1790). Впоследствии 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. 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 и Джон Стюарт Милль.

Заслуги классической школы:

1. Главным объектом изучения она сделала сферу производства, а не обращения.
 2. Раскрыла значение труда как основы и меры ценности всех товаров.
 3. Доказала, что экономика должна регулироваться рынком и имеет свои законы, которые объективны, т. е. они не могут быть отменены ни королями, ни правительствами.
 4. Выявила источники доходов всех слоев общества: предпринимателей, рабочих, земельных собственников, банкиров, торговцев.
- Дальнейшее развитие экономической науки шло сложными путями. В начале второй половины XIX в. политическая экономия переживала глубокий кризис. Она распалась на две ветви: марксизм и маржинализм.
- Примерно с середины XIX века в экономической науке развивалось направление, альтернативное сложившимся экономическим традициям, — **марксизм**.

Карл Маркс (1818—1883) родился в Германии, но в возрасте 24 лет по политическим причинам навсегда покинул родину и провел 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 его 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 присваивая прибавочную стоимость, которая должна принадлежать наемным рабочим, тем самым осуществляет 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.

Как и А. Смит, К. Маркс считал рынок могучим средством накопления капитала. Но в отличие от Смита он полагал, что закончится этот процесс обострением классовой борьбы и гибелью капитализма, так как его противоречия столь серьезны, что рыночный механизм не сможет с ними справиться. Эта идея до сих пор вызывает споры, ибо простых ответов на эти вопросы не существует.

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

В 70-х годах XIX в. зародилась особая, деидеологизированная линия в экономической теории — **линия «экономикс»**. Принято считать, что самый заметный вклад в экономическую науку внес англичанин Альфред Маршалл (1842—1924). Его основной труд — «Принципы экономической науки» (1890г.).

Маржинализм (от франц. *marginal* — предельный), в отличие от марксизма, абстрагировался от изучения сущности капитализма как способа производства, основанного на эксплуатации.

Его представители: К. Менгер в Австрии, У. Джевонс в Англии, Л. Вальрас в Швейцарии. Маржиналисты задачу политической экономии видели в поиске наиболее эффективных способов распределения ограниченных ресурсов и рационального хозяйствования.

Чтобы подчеркнуть социальную нейтральность своих исследований, они даже отказались от самого термина «политическая экономия» в пользу «экономикс». Первым это сделал У. Джевонс, а затем независимо от него А. Маршалл.

В отличие от марксизма маржинализм находился под прессом конкуренции идей, которые заставляли его воспринимать новые здравые мысли и методы. Так, его сторонники первыми стали использовать в своих исследованиях математические модели, а в 90-е годы XIX в. А. Маршалл встроил в концепцию маржинализма элементы из теории Рикардо — классика политической экономии, в результате чего она выиграла и стала называться *неоклассической* системой. Ее представители: Д. Кларк (американская школа), А. Маршалл и А. Лигу (кембриджская школа) и др.

Сторонники неоклассического подхода предметом своих исследований считали «чистую экономику» вне зависимости от общественной формы ее организации, а единичным объектом исследования — поведение и субъективные мотивы «экономического человека» (*homo economicus*), который в своей деятельности руководствуется только личным интересом: максимизировать доход и минимизировать затраты. Такой подход получил название *микроэкономического*. Позже маржинализм впитал в себя теорию Д. М. Кейнса, согласно которой рыночное регулирование делает экономику нестабильной, поэтому требуется государственное вмешательство.

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, их идеи вошли и в XX век.

В XX в. основными теоретическими конкурентами в экономике выступили два направления: *неоклассицизм* и *кейнсианство*. Узловым пунктом их дискуссий оказался вопрос об экономической роли государства. А именно: должно ли оно вмешиваться в экономику и если да, то как и в какой степени? Первыми на этот вопрос начали отвечать неоклассики.

Главная неоклассическая идея состоит в том, что частнопредпринимательская рыночная система (с ее автоматическими регуляторами и стимулами) способна к саморегулированию и поддержанию экономического равновесия. Поэтому государству не следу-

ет вмешиваться в конкурентный рыночный механизм, оно должно лишь создавать благоприятные условия для его действия.

«Революция» Кейнса

Английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946) многие склонны считать самым крупным экономистом XX столетия.

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 невмешательства и активно участвовать в регулировании экономических процессов, проводить стабилизационную макроэкономическую политику.

Нужно сказать, что к тому времени экономическая действительность явно уже не вписывалась в рамки традиционных схем, согласно которым рынок наилучшим образом «все делает 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.

В отличие от неоклассиков Кейнс предметом своего анализа сделал народное хозяйство в целом.

Такой подход получил название макроэкономического, а созданное им направление — *кейнсианством*.

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.

Наибольшее распространение кейнсианство и его модификации получили в 50—60-е годы, когда они помогли смягчить кризисные явления в экономике. Однако на рубеже 70—80-х годов в развитых странах назрела новая корректировка экономического курса — теперь уже опять на неоклассической базе.

Новейшие тенденции

Как реакция на неспособность маржинализма решить социальные проблемы возникает *институционально-социологическое* направление (от лат. *institutum* — учреждение). Его представители: Т. Веблен, У. Митчел, М. Вебер, В. Зомбарт, Д. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль и др.

Согласно этой теории, характер экономического развития определяет не рынок сам по себе, а вся система экономических институтов, где рынок — лишь часть их. Сторонники данной теории выработали идеал общества «социального благоденствия», в котором должны присутствовать социальные программы, индикативное планирование, участие трудящихся в собственности и управлении производством и другие формы вмешательства государства в экономику. В определенной мере эти идеи реализованы в «шведской модели» экономического развития.

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.

Представим обобщенную характеристику основных направлений развития экономической теории в таблице.

Теоретические школы	Основной период развития	Основные идеи
Меркантилизм	XVI—XVIII вв.	Главное богатство общества — деньги (золото и серебро). Источник этого богатства — сфера обращения (торговля и денежный оборот). Государство должно активно

Продолжение таблицы

Теоретические школы	Основной период развития	Основные идеи
		вмешиваться в экономику, помогая обогащению общества
Классическая политэкономия	Школа физиократов	XVIII в. Источник богатства общества — производство, а не обращение, причем производство, прежде всего, сельскохозяйственное. Промышленность же — это «бесплодная сфера», которая лишь перерабатывает продукты природы и земледелия
	Рыночная школа	XVII—XIX вв. Источник богатства общества — производство, а наиболее благоприятные условия для его эффективного развития — свободная и конкурентная рыночная экономика, без вмешательства в нее государства
Марксистская политическая экономия	С середины XIX в.	Капиталистическое производство несостоятельно; трудящиеся должны взять власть, чтобы уничтожить капитализм (с его частной собственностью, эксплуатацией, кризисами) и построить социализм (с общей собственностью и государственным руководством экономикой) для блага всего общества
Линия экономики		С конца XIX в. Курс на деидеологизацию экономической науки: уход от конфронтационных классово-политических оценок и рекомендаций, исследование «чистой экономики»
	Неоклассическое направление	С конца XIX в. Частнопредпринимательская рыночная система способна к саморегулированию; государство же должно лишь создавать благоприятные условия для ее функционирования

Окончание таблицы

Теоретические школы	Основной период развития	Основные идеи
Кейнсианское направление	С 30-х годов XX в.	Рынок не способен обеспечить социально-экономическую стабильность общества, поэтому государство должно активно регулировать экономику и социальную сферу

НУЖДЫ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Содержание потребностей и их классификация. Причины безграничности потребностей

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

Философия маркетинга, которую исповедуют очень многие современные предприниматели, гласит, что успех фирмы определяется умением наилучшим образом распознавать и удовлетворять потребности покупателей.

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

Потребность — это необходимость в определенных вещах, желание владеть ими, ощущение неудовлетворенности при их отсутствии. Потребности — это внутренние побудительные мотивы деятельности человека. Иными словами — это состояние неудовлетворенности, которое человек желает изменить, или удовлетворенности, которое он желает продлить.

Классификация потребностей

Многообразные человеческие потребности можно объединить в группы, пользуясь теми или иными классификационными признаками.

1. По происхождению:

а) первичные (базовые) потребности (являются по своей природе

физиологическими и, как правило, врожденными. Примерами могут служить потребность в воде, потребность дышать, спать и т. п.);

б) вторичные потребности (по своей природе психологические, а также вызванные развитием цивилизации, например потребность в успехе, власти, уважении).

Первичные потребности заложены генетически, а вторичные обычно осознаются по мере приобретения жизненного опыта. Поскольку приобретенный опыт у разных людей разный, то вторичные потребности людей различаются в большей степени, чем первичные.

2. По объекту:

а) материальные (потребности, удовлетворяемые вещами, которые имеют материальное воплощение);

б) нематериальные (потребности, удовлетворяемые услугами учреждений образования, культуры, искусства, здравоохранения, коммунального хозяйства и т. д.).

3. По форме удовлетворения:

а) удовлетворяемые индивидуально (потребности, которые человек в состоянии удовлетворять, не объединяясь с другими субъектами, к примеру потребность в сне, пище и т. п.);

б) удовлетворяемые коллективно (например, потребность в водоснабжении в городах удовлетворяется коллективно).

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 по степени их важности в каждый данный момент — пирамида Маслоу.

Все потребности можно разделить на пять основных групп:

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 уверенности в том, что физиологические потребности будут удовлетворены и в будущем.

3. Социальные потребности — это понятие, включающее чувство принадлежности к определенной социальной группе, чувство, что тебя принимают другие.

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

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

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 ста-

нет наиболее мощным определяющим фактором в поведении человека, должна быть удовлетворена потребность более низкого уровня.

Потребности людей безграничны, так как:

❖ во-первых, их порождает человеческая фантазия, опережающая время и возможности;

❖ во-вторых, на потребности в рыночной экономике влияет конкуренция производителей, которые постоянно предлагают новые потребительские блага;

❖ в-третьих, информация, поступающая из разных источников, стимулирует новые потребности или новые способы удовлетворения прежних потребностей.

Средством удовлетворения потребностей является производство. Цель производства в широком понимании (как совокупности отдельных производств) — создание всего разнообразия товаров и услуг, удовлетворяющих потребности.

Потребительские блага, структура потребительских благ

Потребности удовлетворяются потребительскими благами — товарами и услугами, которые являются продуктами человеческого труда, созданными в процессе производства для последующего обмена и потребления.

Товары могут носить как материальный, так и нематериальный характер.

Товар обладает двумя свойствами:

1. *Способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность.*

Способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность называется *потребительской стоимостью*.

Каждый товар обладает потребительской стоимостью. Она удовлетворяет потребности не только самого его создателя, но и других людей, т. е. является общественной потребительской стоимостью. А самого товаропроизводителя она интересует лишь постольку, поскольку связана со способностью товара обмениваться на другие товары.

2. *Способность обмениваться на другие товары.*

Способность товара обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции называется *меновою стоимостью*.

Вопрос, что лежит в основе обмена и определяет количественную пропорцию, в которой один товар обменивается на другой, впервые поставил Аристотель. В дальнейшем разные экономисты отвечали на него по-разному.

По мнению сторонников трудовой теории стоимости (К. Маркс и Ф. Энгельс), обмениваемые товары имеют общую основу в виде трудовых затрат, которые и определяют стоимость.

По мнению сторонников теории предельной стоимости (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, У. Джевонс и др.), в основе обмена лежит полезность.

Представители затратной концепции (Д. Миль, Мак-Куллох и др.) сводят стоимость к издержкам.

Наиболее удачной оказалась концепция А. Маршалла, в которой он отошел от поиска единственного источника стоимости и соединил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства (затрат). Тем самым в предложенном им методе анализа определяется взаимовлияние полезности, спроса — предложения, издержек и цены.

Товары можно разделить на следующие группы:

По степени долговечности:

- ❖ товары длительного пользования;
- ❖ товары кратковременного пользования;
- ❖ услуги.

По назначению:

❖ товары и услуги промышленного назначения не принимают непосредственного участия в удовлетворении потребностей, но делают это опосредованно, становясь частью производственных ресурсов (запасы сырья и материалов, машины, здания заводов и учреждений, оборудование железных дорог и электростанций и др.);

❖ товары и услуги потребительского назначения непосредственно удовлетворяют потребности в одежде, пище, квартире, мебели, или же делают нашу жизнь удобнее и богаче (личные транспортные средства, бытовая техника и др., среди которых выделяются предметы первой необходимости и предметы роскоши).

Специфика услуги заключается в том, что она не имеет вещественной формы, но является результатом деятельности человека, имеющим полезный эффект.

Услуги делятся на:

❖ личные — удовлетворяют потребности каждого потребителя непосредственно. Такие услуги мы получаем от врача, адвоката, парикмахера и др.;

❖ коммерческие — являются неотъемлемой частью современного производства. Это информационное обеспечение и услуги банков, транспорта, торговли, страхования и др.

**Полезность продуктов и услуг.
Потребительские оценки полезности.
Закон убывающей предельной полезности**

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 блага (*Utility of good*) — это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей

Полезность — это одновременно и объективное, и субъективное понятие. Так, любому человеку объективно полезны еда, одежда, жилье. Но виды этих товаров разным людям субъективно полезны по-разному. Если человек не переносит вид какого-то продукта питания или одежды, то эти товары ему субъективно бесполезны. Особенно это касается произведений искусства: картина, кинофильм, спектакль, музыка субъективно оцениваются разными потребителями совершенно по-разному.

В микроэкономике подход к определению полезности блага формировался в два этапа:

1. **Количественный подход** (кардиналистская теория), более ранний этап, разрабатывался в работах К. Менгера, Ф. Визера, А. Маршалла и др.

2. **Сравнительный подход** (ординалистская, или порядковая, теория полезности), более поздний этап, был разработан экономистами Ф. Эджуортом, В. Парето, Е. Слуцким, Дж. Пиксом.

В обоих подходах используются предельные величины, из-за чего направление получило название маржинализм.

Количественный подход построен на допущении непосредственного измерения потребителем полезности благ в условных единицах полезности — *ютилях* или *утилитах* (англ. *utility* — *U*).

Различают общую и предельную полезность.

Общая полезность TU (total utility). Совокупная полезность от потребления всех наличных единиц блага. Общую полезность любого количества продукта определяют путем суммирования показателей предельной полезности всех потребленных единиц блага.

В отличие от нее предельная полезность выступает как прирост общей полезности.

Предельная полезность MU (marginal utility). Дополнительная полезность, получаемая покупателем от каждой дополнительной единицы блага.

Существует тесная связь между полезностью блага и потребляемым количеством его Q , (*quantity*).

Любому бесконечно малому увеличению количества блага Q соответствует прирост общей полезности — TU . Хотя общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает, предельная полезность — MU — каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается. Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке, когда предельная полезность становится равной нулю. Это и означает, что благо полностью удовлетворяет потребность.

П р и м е р. Если представить себе благо, делимое на равные части (скажем, большое блюдо яблок), то полезность каждой новой потребляемой части будет иметь тенденцию к затуханию. Обозначим условно полезность первого яблока 10 утилит. Съев его, человек уже частично насытился, и второе яблоко будет иметь для него меньшую полезность, скажем, 8. Соответственно, третье — 6, четвертое — 4 U 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 убывающую полезность для потребителя.

Количество яблоко (Q)	Полезность каждого съеденного яблока (U)	Общая полезность съеденных яблоко (TU)	Предельная полезность (MU)
1	10	10	10
2	8	18	8
3	6	24	6
4	4	28	4
5	3	31	3
6	1	32	1
7	–1	31	–1

Представим на графиках изменение предельной и общей полезности с ростом количества потребляемого блага.

Линия предельной полезности, изображенная на рис. 1, имеет отрицательный наклон, показывая обратную связь между потребленным количеством блага и его предельной полезностью. Точка B — максимальная MU от потребления первой единицы блага. Точка A — минимальная (равная нулю) MU , продолжение линии на графике, означает отрицательные показатели MU .

Линия общей полезности, изображенная на рис. 2, показывает прямую зависимость между увеличением количества потребляемого блага и ростом общей полезности от его потребления. TU начинает расти с точки B , соответствующей первой единице потребленного блага. Однако, начиная с точки C (определенного количества блага, в нашем примере с 6-го яблока), общая полезность начинает падать (в нашем примере 7-е яблоко уже не приносит пользу). Видно, что количественное значение точек A и C совпадают.

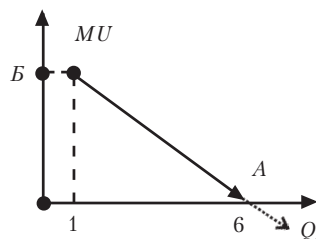


Рис. 1. График предельной полезности

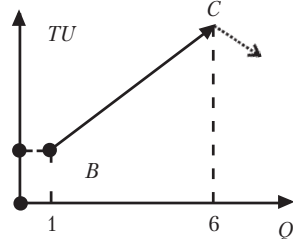


Рис. 2. График общей полезности

Закон убывающей предельной полезности гласит, что по мере насыщения потребности, полезность каждой новой порции продукта меньше предыдущей, то есть чем больше количество потребляемых благ, тем меньше предельная полезность, получаемая от каждой последующей единицы блага. Иными словами, дополнительная польза, которую человек извлекает из данного прироста своего запаса какой-либо вещи, уменьшается с каждым новым приростом уже имеющегося запаса.

Цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

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.

Переведем закон убывающей полезности на язык цен: чем большим количеством какой-либо вещи человек обладает, тем меньше, при прочих равных условиях, будет цена, которую он готов уплатить за небольшое дополнительное ее количество.

В сравнительном подходе, в отличие от количественного, не рассматриваются конкретные цифровые значения полезности. Допус-

кается, что потребитель лишь сравнивает свое отношение к различным комбинациям благ, ранжирует их в порядке предпочтения (чай или кофе, яблоки или бананы и т. д.). При этом потребителю необходимо лишь сделать выбор между двумя наборами потребительских благ.

Анализ желаний или предпочтений потребителя отражает кривая безразличия (рис. 3): линия, все точки которой представляют различные комбинации двух благ, имеющих одинаковую полезность для данного потребителя.

Выбирая между товарами x и y , мы столкнемся с целым рядом комбинаций этих товаров, которые обладают для нас одинаковой общей полезностью, т. е. нам безразлично, какую выбрать.

Пример. 4 бутерброда и 1 стакан чая (набор № 1), 3 бутерброда и 2 стакана чая (набор № 2), 2 бутерброда и 3 стакана чая (набор № 3).

Все эти сочетания обладают одинаковой полезностью.

Кривая безразличия U на рис. 3 показывает разные комбинации двух продуктов или наборов продуктов, имеющих одинаковое потребительское значение.

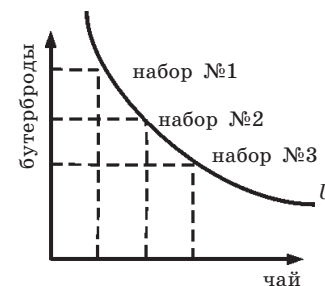


Рис. 3. Кривая безразличия

Все наборы из двух продуктов одинаково полезны для потребителя. Полезность, которую он теряет, отказываясь от какого-то количества одного продукта, компенсируется пользой от дополнительного количества другого продукта.

Но могут существовать такие наборы кривых безразличия, которые различаются по уровню полезности. Такое «семейство» кривых безразличия называется картой безразличия.

Карта безразличия (рис. 4) — это совокупность кривых безразличия.

Чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносят представленные ею комбинации двух благ.

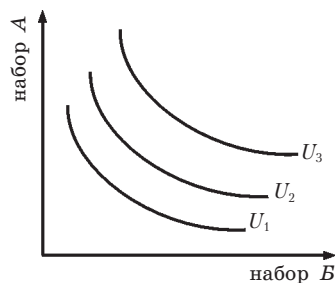


Рис. 4. Карта безразличия

Таким образом, кривая безразличия U_2 является предпочтительней, чем кривая безразличия U_1 , а кривая U_3 для потребителя более предпочтительна, чем кривая U_2 .

Поведение потребителя на рынке

Под **потребительским поведением** понимается решение потребителя о распределении своего дохода между различными товарами и услугами, которые он собирается купить.

Перед любым покупателем (потребителем) возникает три главных вопроса:

1. Что купить? \Rightarrow вопрос связан с полезностью блага (товара или услуги).
2. Сколько стоит? \Rightarrow вопрос связан с ценой блага.
3. Хватит ли денег? \Rightarrow вопрос связан с доходом покупателя.

При анализе поведения покупателя допускается, что «средний» покупатель исходит из следующих принципов:

- ❖ рациональность (желание распорядиться своими доходами с максимальной пользой);
- ❖ ограниченность денежных доходов (так называемое бюджетное ограничение);
- ❖ собственная система предпочтений и ценностей (субъективное представление каждого покупателя о полезности благ).

Потенциал потребителя в зависимости от его дохода отражает бюджетная линия (рис. 5) — геометрическое место точек, представляющих комбинацию двух товаров, доступных покупателю при данных ценах.

Например, покупатель располагает 100 условными денежными единицами при покупке двух благ. Товар А стоит 10 у. е., а товар В — 20 у. е. Понятно, что потребитель на 100 у. е. может приобрести или

10 единиц товара А, или 5 единиц товара В. Данные две точки определяют границы бюджетной линии на графике.

Например, потребитель на 100 у. е. может купить 2 единицы товара В и 6 единиц товара А ($2 \cdot 20 + 6 \cdot 10 = 100$ у. е.), что на графике соответствует точке В на бюджетной линии.

Точка С является для потребителя желаемым, но недостижимым при заданном бюджете набором товаров А и В ($5 \cdot 20 + 10 \cdot 10 = 200$ у. е.). Все комбинации товаров А и В, расположенные выше бюджетной линии, недоступны потребителю.

Точка Д — нежелательна для потребителя, если исходить из принципа максимального использования имеющихся в наличии ресурсов (100 у. е.), так как в данной точке покупатель тратит 70 у. е. ($2 \cdot 20 + 3 \cdot 10 = 70$).

Если потребитель желает получить оба товара, то их числовая комбинация с учетом цен на эти товары не может превышать его дохода.

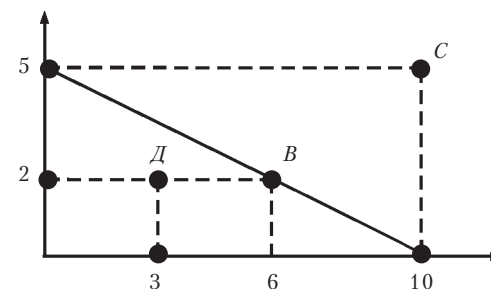


Рис. 5. Бюджетная линия

Увеличение дохода потребителя на рисунке 6а выглядит как сдвиг бюджетной линии вправо, а уменьшение бюджета на рис. 6б — как сдвиг влево.

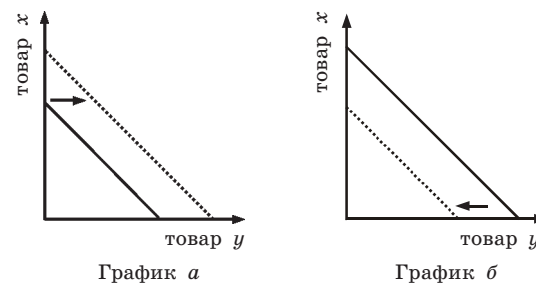


Рис. 6. Сдвиг бюджетной линии вправо и влево

Если предположим, что товар y подешевел, то потребитель при неизменном доходе будет в состоянии приобрести большее его количество. На рис. 7а это выглядит как поворот бюджетной линии вправо. И наоборот, в случае подорожания товара x , потребитель сможет приобрести его в меньшем количестве. На рис. 7б это выглядит как поворот бюджетной линии влево.

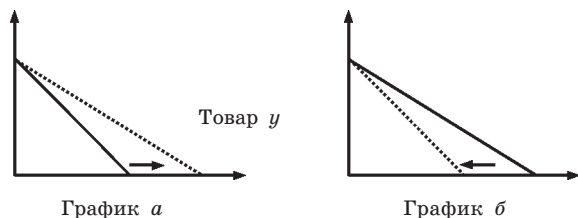


Рис. 7. Поворот бюджетной линии вправо и влево

Понятно, что ситуация с товаром x будет аналогичной.

На потребительский выбор существенное влияние оказывают не только цена данного блага, но также и цены всех других благ.

Понижение цены товара приводит к двум различным следствиям: эффекту дохода и эффекту замещения.

Эффект дохода: если цена продукта (например клубники) падает, то реальный доход (покупательная способность) потребителя данного товара увеличивается. Он может на тот же денежный доход купить больше клубники. Это явление называется эффектом дохода.

Эффект замещения: снижение цены продукта (клубники) означает, что он теперь стал дешевле по отношению ко всем другим товарам. Снижение цены на клубнику будет стимулировать потребителя к замещению клубникой других товаров (например бананов, яблок и т. п.). Клубника становится более привлекательным товаром по сравнению с другими.

Совпадение возможностей и желаний потребителя означает положение равновесия потребителя. На графике (рис. 8) это выглядит как точка касания E кривой безразличия U_1 и бюджетной линии.

Оптимальный набор потребительских товаров и услуг должен:

- ❖ находиться на бюджетной линии;
- ❖ располагаться в самой высокой из доступных покупателю точке E — точке касания бюджетной линии и кривой безразличия.

Все другие комбинации на U_2 обладают большей полезностью, но недоступны покупателю.

Все другие комбинации ниже U_1 не являются оптимальными, так

как оставляют неизрасходованной часть бюджета, которая могла бы увеличить степень удовлетворения потребителя.

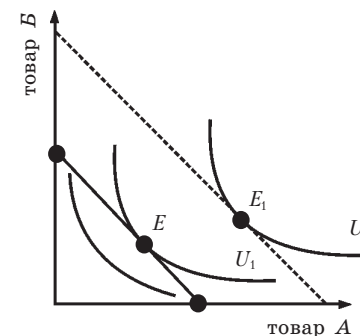


Рис. 8. Равновесие потребителя

Новая, более высокая точка E_1 равновесия потребителя на кривой безразличия U_2 возможна только в случае сдвига бюджетной линии вправо, то есть при увеличении дохода потребителя.

Пример. Предположим, что потребитель удовлетворяет потребности с помощью трех благ — A , B и C . Допустим, что предельная полезность (MU) блага A равна 100, а его цена (P) — 10 у. е.; предельная полезность блага B — 80, а его цена — 4 у. е.; предельная полезность блага C — 45, а его цена — 3 у. е.

Показатели	Благо A	Благо B	Благо C
Предельная полезность	100	80	45
Цена	10	4	3
MU/P	10	20	15

Если мы разделим предельную полезность на цену, то обнаружим, что взвешенные предельные полезности (MU/P) этих продуктов не равны. Предельная полезность блага A равна 10, блага B — 20, C — 15. Очевидно, что распределение наших денежных средств не оптимально, так как благо B приносит нам наибольшую полезность на одну денежную единицу. Поэтому мы можем перераспределить наш бюджет таким образом, чтобы получать блага B больше, а блага A — меньше. В нашем случае следует отказаться от последней единицы блага A . Такое перераспределение приведет к тому, что предельная полезность блага A будет повышаться, а предельная полезность блага B — понижаться. Перераспределяя наш доход таким образом, мы постараемся достичь ситуации, при которой наши

взвешенные предельные полезности будут равны. В этой точке потребитель достигает положения равновесия.

Принцип, определяющий оптимальное распределение бюджета потребителя между альтернативными покупками для достижения максимальной совокупной полезности, гласит: деньги должны быть распределены так, чтобы последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида товаров, приносила бы одинаковую предельную полезность.

Этот принцип называется **правилом максимизации полезности**. Если потребитель достигает равных предельных полезностей всех своих покупок, то структура его расходов является для него оптимальной и ее не нужно менять. Это означает, что потребитель находится в состоянии равновесия, поскольку любое изменение набора покупаемых товаров приведет к снижению совокупной полезности.

Потребительское поведение напрямую связано со спросом на отдельные виды товаров и услуг.

Наряду с общими принципами осуществления выбора существуют особенности потребительского поведения и спроса, которые определяются вкусами и предпочтениями потребителя.

Американский экономист Х. Лейбенштейн делит потребительский спрос на две большие группы:

- ❖ функциональный спрос;
- ❖ нефункциональный спрос.

Функциональным спросом является такая часть спроса, которая обусловлена потребительскими свойствами, присущими самому экономическому благу (товару или услуге).

Нефункциональным спросом является такая часть спроса, которая обусловлена факторами, непосредственно не связанными с присущими экономическому благу качествами.

В нефункциональном спросе с известной долей условности могут быть выделены социальный, спекулятивный и нерациональный факторы.

Социальный фактор связан с отношением покупателей к товару. Одни стремятся выдержать общий стиль и покупают то, что приобретают те, на кого они равняются. Другие стремятся достичь исключительности, а не плыть по течению. Наконец третьи достигли такого уровня жизни, важной стороной которого становится демонстративное потребление. Поэтому Х. Лейбенштейн выделяет три типичных случая взаимных влияний:

1. **Эффект присоединения** к большинству. Потребитель, стремясь не отставать от других, приобретает то, что покупают другие. Он зависит от мнения других потребителей, и эта зависимость пря-

мая. Поэтому под эффектом присоединения к большинству понимается эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот самый товар, который покупают другие.

2. **Эффект сноба**. В этом случае у потребителя доминирует стремление выделиться из толпы. И здесь отдельный потребитель зависит от выбора других, но эта зависимость обратная. Поэтому под эффектом сноба понимается эффект изменения спроса в противоположную сторону по отношению к общепринятому. Если другие потребители увеличивают потребление данного товара, то сноб его сокращает. Покупатель-сноб ни за что не купит то, что приобретают все.

3. **Эффект Веблена**. Именем Т. Веблена (1857—1929) Х. Лейбенштейн называет престижное или демонстративное потребление, когда товары или услуги используются не по прямому назначению, а для того, чтобы произвести неизгладимое впечатление. Цена товара в этом случае складывается из двух составных частей: реальной и престижной. Поэтому под эффектом Веблена понимается эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую (а не более низкую) цену. Эффект Веблена похож на эффект сноба. Однако принципиальное различие заключается в том, что эффект сноба зависит от размеров потребления остальных, тогда как эффект Веблена зависит прежде всего от цены.

Наряду с социальными эффектами, связанными с внешними воздействиями на полезность со стороны отдельных индивидов и групп, Х. Лейбенштейн выделяет спекулятивный и нерациональный спрос.

Спекулятивный спрос возникает в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем.

Нерациональный спрос — это незапланированный спрос, возникший под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза, спрос, который нарушает предпосылку о рациональном поведении потребителя.

ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО ФАКТОРЫ: ЗЕМЛЯ, ТРУД, КАПИТАЛ, СПОСОБНОСТЬ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Экономическое содержание производства

Как правило, блага, необходимые для удовлетворения потребностей человека, в готовом виде в природе не существуют. Их необхо-

димо создавать, производить, используя при этом те ресурсы, которыми люди обладают.

Производство материальных благ и услуг составляет основу жизни и развития любого общества. Оно не только обеспечивает людей необходимыми потребительскими благами, но и является двигателем технического прогресса, развития человека.

Создание благ, необходимых для удовлетворения потребностей, 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.

Изучение производства, закономерностей его развития является не просто необходимой, а первоочередной задачей для всех, кто работает или готовится к трудовой деятельности. Сегодня это особенно актуально для нашей действительности, поскольку с переходом Украины к рыночным отношениям иногда утверждается ошибочное представление о решающей роли торговли в обществе.

Производство — это воздействие человека на вещество природы с целью придания ему свойств и форм, пригодных для удовлетворения потребностей.

Процесс производства можно определить как процесс соединения факторов производства. Он представляет собой общественный процесс, поскольку люди вступают при этом в совместную экономическую деятельность.

Создание благ для удовлетворения потребностей людей — главная цель производства.

Производство имеет две важные стороны: оно одновременно представляет собой взаимодействие человека с природой и совокупность отношений между людьми.

Производство как взаимодействие человека с природой	Производство как совокупность отношений между людьми
Человек для осуществления производства берет у природы материалы, использует землю, воду, атмосферу. Проблема взаимодействия человека с природой включает два момента: <i>во-первых</i> , природные ресурсы ограничены, и большинство их невоспроизводимо, поэтому чем ин-	В процессе производства люди также вступают в отношения между собой, решая вопросы присвоения ресурсов, организации и управления. Такие отношения называются производственными. С развитием общества производственные отношения становятся более сложными и разнообразными

Продолжение таблицы

Производство как взаимодействие человека с природой	Производство как совокупность отношений между людьми
тенсивнее человек использует, например сырьевые ресурсы, тем ближе момент их истощения; <i>во-вторых</i> , человек сам является частью природы, поэтому изменение природной среды влечет за собой и изменение самого человека, его физического здоровья и психического состояния. Взаимодействие человека с природой в процессе производства вызвало ряд экологических проблем, от решения которых зависит выживание человечества	

Структурные элементы производства:
труд, средства труда, продукт.

Технологические способы 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.

Рассмотрим производство с точки зрения его основных элементов и результата.

Элементы процесса производства — это собственно труд, предметы труда и средства труда.

Труд — (целесообразная деятельность) предполагает применение способностей и трудовых навыков людей, приложение их физических и умственных усилий.

В совокупности средства и предметы труда составляют средства производства.

Средства производства играют различную роль в процессе производства; часть из них служит материальной основой для создания нового продукта (это станки, инструменты, оборудование и т. п.).

Предметы труда — это объекты целенаправленной деятельности человека (земля, сырье, материалы и т. д.), на которые человек действует на предметы труда с помощью средств труда.

Средства труда — приспособления, при помощи которых человек воздействует на предмет труда. Средства труда — это машины, инструменты, оборудование, производственные здания, нефте- и газопроводы, каналы, мосты, резервуары и т. д.

В свое время умение человека создавать средства труда окончательно выделило его из мира животных

Продукт — результат производства.

В нем отражается труд:

- ❖ квалифицированный или неквалифицированный,
- ❖ производительный или непроизводительный,
- ❖ а также состояние средств труда.

Если труд, средства и предметы труда были невысокого качества и к тому же плохо организованы, то количественные и качественные показатели продукта будут низкими.

Производство в своем развитии прошло несколько технологических этапов:

- ❖ ремесленная технология;
- ❖ машинная технология;
- ❖ современное автоматизированное производство.

Каждый этап представляет определенный уровень развития элементов процесса производства.

Если рассматривать *производство с точки зрения его организации*, то оно предполагает:

- ❖ распределение людей и средств производства (специализацию);
- ❖ обмен деятельностью (кооперирование);
- ❖ потребление средств производства и способность наемных работников к труду.

Следовательно, производство — это сложная взаимосвязь непосредственного производства с определенными его технологиями, распределением, обменом и потреблением ресурсов.

Структура производства: производство материальных благ, услуг и нематериальное производство

Производство имеет определенную структуру. С этой точки зрения его можно разделить на материальное и нематериальное.

Материальное производство охватывает предприятия и отрасли, которые производят материальные блага (промышленность, сельское хозяйство, строительство) и материальные услуги (транспорт, торговля, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, ремонт и пошив одежды, стирка, химическая чистка и т. д.).

Нематериальное производство охватывает отрасли, которые создают нематериальные блага (духовные и другие ценности), а также предоставляют нематериальные услуги (здравоохранение, просвещение, научное консультирование и др.).

В индустриально развитых странах на сферу нематериального производства приходится более половины занятых в производстве работников.

Структуру производства можно рассматривать и с позиций его деления на первичное, вторичное, третичное.

Такая классификация свидетельствует о том, что определенные виды производственной деятельности являются производными от других.

Первичное производство основывается на непосредственном присвоении того, что дает человеку природа. К первичному производству относятся сельское хозяйство (земледелие и животноводство), горнодобывающая промышленность, лесоводство, рыболовство.

Вторичное производство основывается на первичном и является производным от него. Оно охватывает все отрасли перерабатывающей промышленности, которые производят средства производства и продукты потребления, а также строительство.

Третичное производство, производное от первичного и вторичного, — это создание различных услуг. Последние подразделяются на обслуживающие производство услуги и личные услуги.

Совокупность отраслей, обслуживающих производство, составляет *производственную инфраструктуру*. Это — транспорт, связь, торговля, финансово-кредитная сфера, информация, реклама, консультации по управлению. Отрасли, которые предоставляют личные услуги человеку и удовлетворяют его социальные и духовные потребности, составляют *социальную инфраструктуру*.

В экономической теории и практике применяют и другие варианты структурного анализа общественного производства, в частности, выделяют отраслевую (промышленность, сельское хозяйство, легкая промышленность и т. д.), территориальную (региональная, общегосударственная) и другие структуры.

Факторы (ресурсы) производства: земля, труд, капитал, способность к предпринимательской деятельности

Процесс производства — это всегда результат взаимодействия определенных факторов, которые в экономической науке получили название факторов производства, или производственных ресурсов.

Различают материально-вещественные и личные факторы производства.

В свою очередь, материально-вещественные факторы делят на средства производства, созданные человеком (капитал), и природные факторы, объединяемые понятием «земля».

Личный фактор определяется понятием «труд».

Земля — это средство труда, созданное природой. Понятие «земля» как фактор производства имеет широкий смысл: земля является одновременно операционным базисом производства (в промышленности), кладовой природных ресурсов (запасы минералов, нефти, газа), природной основой сельскохозяйственного производства (пахотные земли, леса, водоемы). В сельском хозяйстве земля — это и основное средство труда, и предмет труда.

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, землю 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 необратимое разрушающее воздействие на природу. Запасы полезных ископаемых ограничены, поэтому и возникает реальная угроза их истощения. 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. Труд как фактор производства охватывает человеческие ресурсы: физические и умственные способности, образовательный и профессиональный уровень, производственный опыт занятых в производстве работников.

Понятие «труд» включает 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 использование природных ресурсов, ни производство новых благ.

Ресурс труда ограничен уже хотя бы тем фактором, что численность населения не бесконечна. Кроме того, каждый раз возникает

потребность не в труде вообще, а в трудовых услугах определенного вида и качества, которые еще больше ограничены.

Известно, что с развитием общественного производства совершенствуются и существенно изменяются средства производства, возникает полностью автоматизированное и роботизированное производство, нетрудоемкие технологии и т. д.

Но роль личного фактора при этом не только не уменьшается, а в некотором отношении и возрастает. Обусловлено это следующими обстоятельствами.

❖ Во-первых, под влиянием научно-технического прогресса совершенствуются средства производства и его технология, отсюда возникает потребность в более высокой квалификации работников.

❖ Во-вторых, производство становится все более наукоемким, то есть требующим научного обеспечения.

❖ В-третьих, производство решает все более сложные задачи, ориентированные на возрастающие потребности людей и ограниченные ресурсы, следовательно более совершенным должно быть и управление.

❖ В-четвертых, возрастает экологическая сложность производства вследствие увеличения промышленной нагрузки на природу, нарушения устойчивых связей в экологической среде, усиления потенциально отрицательного влияния производства на природу.

❖ В-пятых, возрастает доля рискованных производств (например, атомная энергетика), что требует от человека не только высокой квалификации, но и значительного психологического напряжения.

С возрастанием роли личного фактора возрастают требования к квалификации работников, к их компетентности, к знанию организации производства и рыночной деятельности, наконец, к общеобразовательному уровню. Культурный и образованный человек глубже осознает ответственность, более инициативен и требователен к себе.

Капитал как фактор производства представляет собой имущество (средства производства), принадлежащее предпринимателям или другим собственникам и используемое в процессе создания товаров и услуг. 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. Особенность капитала состоит в том, что он должен быть кем-то накоплен, создан. Капитал существует только в производительном использовании, а именно тогда, когда его владельцы получают доходы от пользования и владения своим имуществом.

Материально-вещественная основа капитала — средства и пред-

меты труда — находится в процессе постоянных изменений. Изменения, начало которым положено в середине XX в., называются *научно-технической революцией*.

Для нее характерны следующие черты:

- ❖ широкое применение автоматически действующих машин, роботов (вплоть до заводов-автоматов), создание гибких производственных систем (ГПС), способных к быстрой перестройке на основе новых производственных программ;
- ❖ массовое применение микроэлектроники и новых средств сбора, обработки и передачи информации, использование компьютеров в производстве, торговле, банковской сфере, просвещении, быту и др.;
- ❖ переворот в энергетике — использование электрической энергии, полученной из атомной;
- ❖ применение принципиально новых предметов труда (полимеров, керамики, полупроводниковых и сверхпрочных материалов и т. д.);
- ❖ широкое применение в производстве биотехнологии, в частности, генной и клеточной инженерии, революционизирующей здравоохранение, сельское хозяйство и др.

Кроме трех основных факторов производства (земли, труда и капитала), существует четвертый, особый фактор — *способность к предпринимательству*. И хотя их носителем 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 безопасности идет 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. Роль способности к предпринимательству огромна. Для того чтобы начать какое-либо дело (бизнес), кто-то должен проявить инициативу, отыскать неудовлетворенную потребность, приобрести средства производства, нанять людей. Чтобы производство продолжалось, его необходимо ежедневно организовывать. Ради процветания дела кто-то должен рисковать: находить источники финансирования, вовремя сокращать или разворачивать производство и т. д. Все эти способности и навыки охватывает понятие «предпринимательство». Способность к предпринимательству является редкостным свойством, талантом, которым владеет незначительная часть нации. Считается, что только 5—7 % населения страны имеет прирожденные способности к предпринимательству.

Современное производство вступило в новую информационную

эру. Это дает основание выделить информацию как отдельный фактор производства.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

Содержание ограниченности производственных ресурсов

Развитие производства имеет пределы. Они обусловлены тем, что в каждый момент времени общество владеет только определенным объемом производственных ресурсов, мгновенное увеличение которых является нереальным. Из-за ограниченности ресурсов общество всегда стоит перед проблемой, как распределить их таким образом, чтобы достичь наилучшего результата, то есть создать такое количество потребительских благ, которое позволило бы наиболее полно удовлетворить потребности.

Прежде чем непосредственно перейти к рассмотрению этой проблемы, заметим, что понятия «производственный ресурс» и «фактор производства» можно считать тождественными, хотя между ними, безусловно, существует определенное различие. *Фактор* (от латинского *factor* — делающий, производящий) является двигателем определенного процесса. *Ресурс* (от французского *ressource* — ценность, запас, источник средств) потенциально может стать фактором.

Производственные ресурсы делятся на воспроизводимые и невоспроизводимые.

К *воспроизводимым производственным ресурсам* относятся те, которые создаются и воспроизводятся природой (почва, вода, воздух, лес) и обществом (средства производства). К воспроизводимым одновременно и природой и обществом относятся трудовые ресурсы (человек появляется на свет как биологическое существо и приобретает в обществе необходимые знания и навыки для производственной деятельности).

К *невоспроизводимым производственным ресурсам* относятся полезные ископаемые, которые используются как сырье. Кроме того, период воспроизводства некоторых ресурсов настолько длителен, что их можно отнести к невоспроизводимым. Речь идет, в частности, об уничтоженных черноземах, вырубленных лесах, загрязненных водоемах.

Эта проблема чрезвычайно актуальна для Украины. Ее самое большое богатство — черноземы — находится в очень плохом состоянии, а на главной водной артерии — Днепре — расположены «мертвые моря», созданные плотинами гидроэлектростанций. Для воспроизводства этих наполовину уничтоженных ресурсов необходимы общенациональные усилия (не одно десятилетие).

Производственные ресурсы ограничены, одни — относительно, другие — абсолютно.

Относительная ограниченность объясняется тем, что потребности опережают возможности производства, ограниченные имеющимися ресурсами. Ограничив потребности, можно относительно уменьшить и ограниченность ресурсов. Но такое объяснение причин ограниченности ресурсов касается только одной стороны проблемы. Другая же заключается в том, что некоторые виды ресурсов, и прежде всего невозпроизводимых, ограничены самой природой, следовательно, рано или поздно наступит время их истощения. Ученые уже подсчитали общие размеры запасов нефти, газа, угля и других полезных ископаемых и сроки их истощения. Ограничены площади черноземов, лесов, водоемов, бассейнов рек. Можно говорить об абсолютной ограниченности этих ресурсов.

Ограниченность производственных ресурсов обуславливает появление целого ряда сложных экономических процессов и ситуаций.

❖ Во-первых, в каждый данный момент при достигнутом уровне научно-технического прогресса имеющиеся производственные ресурсы ограничивают производственную деятельность.

❖ Во-вторых, возникает потребность в ускорении технического прогресса, который позволяет вводить в оборот все новые и новые ресурсы.

❖ В-третьих, необходимы всесторонняя экономия производственных ресурсов, эффективное и рациональное их использование.

❖ И в-четвертых, актуальной становится проблема выбора производственных ресурсов и поиска альтернативных вариантов их использования.

Как бы ни складывалось соотношение отдельных видов ресурсов, какие бы изменения внутри каждого из них ни 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 довлеет проблема выбора.

Есть **два главных пути распределения ресурсов**. Абсолютно доминирующим в мире является путь рыночного распределения. Однако существенная часть ресурсов распределяется посредством решений, которые принимают власти (государственное распределение). В рыночной системе ресурсы распределяются в соответствии с

желанием платить за них, а в государственной системе — в соответствии с решением властей.

В обоих случаях существует конкуренция за доступ к ресурсам. Однако в рыночной системе ее главными факторами являются минимизация затрат и предложение новых продуктов и технологий. Напротив, при государственном распределении конкуренция приобретает формы, абсолютно не связанные с выигрышем общества в целом и каждого потребителя в отдельности.

Кривая производственных возможностей

Ключевой вопрос экономической деятельности — что и как производить, какие использовать ресурсы.

Для характеристики состояния использования ресурсов употребляют понятия «полная занятость ресурсов» и «полный объем производства».

Полная занятость ресурсов означает, что все пригодные ресурсы используются в производстве. Пригодность же ресурсов к использованию определяется их физическим состоянием и социальными условиями. Если речь идет о трудовых ресурсах, то есть о работниках, то пригодными к работе являются лица в трудоспособном возрасте. Продление или сокращение этого возраста зависит от общества, от его благосостояния, системы здравоохранения, государственного законодательства.

Полный объем производства означает, что производственные ресурсы общества используются в такой комбинации и на такой технической основе, которые обеспечивают экономический результат.

В условиях ограниченности имеющихся ресурсов перед обществом и отдельными производителями возникает проблема выбора альтернативных вариантов использования ресурсов, то есть поиска наиболее эффективной их комбинации, а следовательно, и наиболее рационального их использования.

Социально-экономические ориентиры этого процесса таковы:

- ❖ удовлетворение потребностей людей в тех или иных потребительских благах, оптимизация процесса потребления;
- ❖ сохранение и охрана окружающей среды;
- ❖ экономия ресурсов;
- ❖ увеличение отдачи ресурсов;
- ❖ удешевление продукции и услуг;
- ❖ совершенствование производства;
- ❖ обеспечение перспектив развития производства и общественно-го потребления.

Общим ориентиром при выборе альтернативных вариантов использования ресурсов является достижение их полной занятости и полного объема производства.

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.

Проиллюстрируем выбор альтернативных вариантов использования ресурсов для производства средств производства и предметов потребления (данные условны).

Примем за условие 5 вариантов использования ресурсов с соответствующей комбинацией *A, B, C, D, E* (см. табл.). Вариант *A* предусматривает, что имеющиеся ресурсы используются исключительно для производства средств производства (их создано 60 тыс. условных единиц), вариант *E* — для производства предметов потребления (произведено 40 тыс. условных единиц).

B, C, D — промежуточные варианты использования ресурсов; с увеличением доли одного вида продукции доля другого вида уменьшается, и наоборот.

Альтернативные варианты использования ресурсов на производство средств производства и предметов потребления при условии полной занятости ресурсов представлены в таблице.

Направление использования ресурсов	Варианты выбора ресурсов				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Средства производства, тыс. усл. ед.	60	55	45	30	0
Предметы потребления, тыс. усл. ед.	0	10	20	30	40

Из данных таблицы видно, что общество могло бы, стремясь максимизировать удовлетворение своих непосредственных потребностей, отказаться вообще от производства средств производства и все ресурсы воплотить в 40 тыс. усл. ед. предметов потребления. Но это приведет к тому, что в последующие годы сократятся ресурсы, а следовательно, и производственные возможности, так как не будет восстановлен капитал. Значит, общество вынуждено отказаться от части текущего потребления для обеспечения его роста в будущем за счет наращивания средств производства.

Более наглядно эти выводы представлены в виде графика (рис. 9).

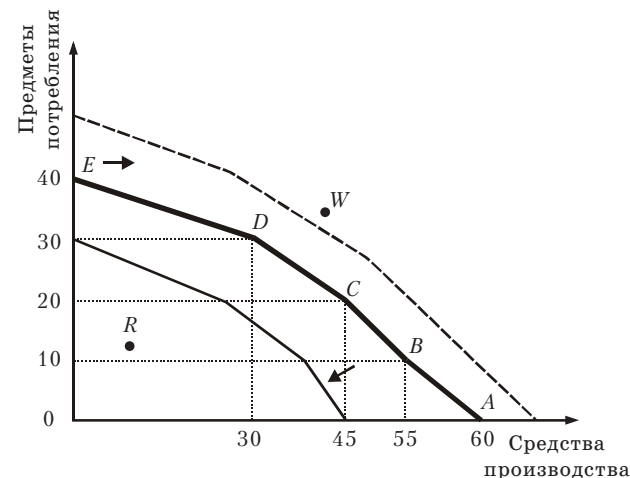


Рис. 9. Кривая производственных возможностей

Точками *A, B, C, D, E* обозначены возможные варианты выбора ресурсов. Соединив эти точки, получим кривую производственных возможностей.

Кривая производственных возможностей (КПВ) — это совокупность точек, координаты которых обозначают возможные наборы продуктов из имеющихся ресурсов. КПВ определяет границу производства средств производства и предметов потребления при имеющихся ресурсах. Двигаясь по кривой, наблюдаем различные варианты комбинации ресурсов. Точки на КПВ представляют собой точки полной занятости факторов и эффективного производства. Но общество может выбрать лишь одну точку на КПВ. Например, в точке *B* ресурсы распределяются таким образом, что из них будет произведено 55 тыс. условных единиц средств производства и 10 тыс. условных единиц предметов потребления. Для увеличения объема производства предметов потребления с 10 тыс. условных единиц до 20 тыс, необходимо отказаться от производства 10 тыс. условных единиц средств производства; на графике это выглядит как переход из точки *B* в точку *C*. Получается, что ради дополнительной единицы определенного вида продукции, обществу приходится отказываться от производства определенного количества продукции другого вида.

Экономический закон повышающихся издержек гласит, что по мере увеличения производства одной продукции альтернативные затраты для производства дополнительной единицы, выраженные в

возможностях производства другой продукции, растут. Поэтому и кривая производственных возможностей имеет выгнутую форму.

Любая точка слева от кривой производственных возможностей (например, точка *R*) означает неполное использование ресурсов, что нежелательно для общества. Точка *W*, как и любая другая точка справа от кривой, находится вне предела производственных возможностей, то есть имеющиеся производственные ресурсы при имеющейся технологии их использования недостаточны для обеспечения этого уровня производства.

В нашем примере кривая производственных возможностей отражала уровень использования имеющихся ресурсов при полной их занятости и полном объеме производства. Но расположение кривой может меняться при неполной занятости и неполном объеме производства (сдвиг КПВ влево — на графике тонкая линия), а также при условии роста экономики (сдвиг КПВ вправо — на графике прерывистая линия).

Смещение кривой производственных возможностей влево свидетельствует о том, что ресурсы используются неполно, неполным стал и объем производства. Такое явление наблюдается в период экономических кризисов, спадов производства, структурных кризисов и т. д.

Смещение кривой производственных возможностей вправо свидетельствует о подъеме экономики, который достигается благодаря увеличению количества и качества ресурсов, благодаря прогрессивным изменениям в технике и технологии производства.

Экономический рост при смещении КПВ вправо происходит либо в результате увеличения объема доступных ресурсов (труд, капитал, земля, предпринимательство), либо за счет повышения технического уровня (более высокая квалификация работников, лучшие машины, оборудование, передовые процессы, новые продукты, более квалифицированное управление), либо за счет того и другого одновременно.

Смещение кривой в будущем обеспечивается нынешней комбинацией ресурсов и целенаправленной деятельностью по накоплению средств и подготовке технологических изменений, которую осуществляет общество в настоящее время.

Общество постоянно должно заботиться о техническом уровне, поддерживая достаточные инвестиции (вложение капиталов) в прирост физического капитала, т. е. в производство новых зданий и сооружений, новых машин и механизмов, в развитие научных исследований, фундаментальных и прикладных знаний, в образование работников, что позволит будущей экономике производить больше и лучше. Для этого обществу необходимо разумно сочетать ин-

тересы потребителей (населения) и интересы инвесторов, тем более что удовлетворенные сегодня интересы инвесторов завтра послужат удовлетворению интересов потребителей.

Таким образом,

- ❖ во-первых, кривая производственных возможностей (КПВ) определяется ограниченностью доступных для общества в данный момент ресурсов;

- ❖ во-вторых, основой взаимозамещения двух видов товаров являются альтернативные затраты (возможности);

- ❖ в-третьих, общество экономизирует свои решения, стремясь к тому, чтобы экономика действовала на кривой производственных возможностей при полной занятости ресурсов и полном объеме производства.

В поисках альтернативного варианта прежде всего учитываются ресурсы наиболее пригодные для этого. Реализуя же этот вариант, из-за ограниченности ресурсов общество вынуждено включать в оборот и менее пригодные ресурсы, поэтому количество их на единицу продукции будет возрастать, а общая эффективность (отдача) использования будет уменьшаться, что вызывает потребность в поисках новых альтернативных вариантов. Выбор альтернативных вариантов использования ресурсов предполагает рациональное поведение людей. Речь идет о том, что человек, предприятие, государство должны принимать экономические решения с учетом факта ограниченности ресурсов и необходимости их рационального использования, сопоставляя расходы ресурсов и созданного продукта, расходы производства и полученных доходов и др.

Пути роста производственных возможностей. Экономический рост

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. Однако следует помнить, что этот путь — наращивание возможностей, а не реального производства. 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 эффективно-

сти производства выступает замена используемых 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, в 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.

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.

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 к работе 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, какие товары производить, а от удовлетворения каких потребностей следует отказаться.

МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ, ПЛАНОВОЙ И СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИК

Экономическая система

Три главных экономических вопроса:

Что производить?

Как производить?

Для кого производить?

могут решаться по-разному в зависимости от типа экономической системы.

Экономическая жизнь любого общества определенным образом организована. Способ такой организации называют экономической системой.

Экономическая система представляет собой совокупность отношений между хозяйствующими субъектами, осуществляющими выбор способов оптимального использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей индивидов и общества.

Основные элементы экономической системы

Социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности.	Выделяются частная, государственная и коллективная формы собственности.
Организационные формы хозяйственной деятельности.	
Хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности.	Способы управления поведением экономических субъектов могут быть разными: субъекты могут быть независимыми и свободными, подчиняться приказу, подчиняться традиции.
Конкретные экономические связи между хозяйственными субъектами.	

В зависимости от того, как осуществляется выбор (что? как? для кого?), какими способами реализуется данная цель (организационно-правовые формы, способы управления и экономические связи), различают типы экономических систем:

- ❖ традиционная;
- ❖ рыночная;
- ❖ командно-административная.

Отдельно выделяют *смешанную* экономику и *переходную*, суть которых основана на соединении отдельных элементов вышеперечисленных типов.

В последние полтора—два столетия в мире действовали различные типы экономических систем:

Две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) ❖ современная рыночная экономика (современный капитализм)
Две нерыночные системы:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ традиционная ❖ административно-командная

В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов.

Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

Традиционная система

В некоторых так называемых слаборазвитых странах действуют традиционные, основанные на обычаях экономические системы. Традиции, передающиеся от поколения к поколению, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях, проверенных временем. Экономические роли индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя.

Черты традиционной экономической системы:

- ❖ отсталая технология;

- ❖ широкое распространение ручного труда;
- ❖ многоукладность экономики;
- ❖ замкнутый, закрытый характер;
- ❖ консерватизм и неприятие нововведений.

Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. Сохраняются в ряде стран натурально-общинные формы, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта. Традиционная система ориентирована на самообеспечение, и все производимое в рамках данной экономической структуры здесь же и потребляется.

Огромное значение имеет мелкотоварное производство. Оно основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельца. В странах с традиционной системой мелкое товарное производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике.

Неприятие нововведений связано с риском нарушения сложившегося равновесия, что может угрожать самому существованию системы.

В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике рассматриваемых стран часто играет иностранный капитал.

В жизни общества преобладают освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, кастовое и сословное деление, сдерживающие социально-экономический прогресс.

Решение ключевых экономических задач имеет специфические особенности в рамках различных укладов. Для традиционной системы характерна такая особенность, как активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.

Достоинства традиционной системы:

- ❖ относительная стабильность и уверенность в завтрашнем дне;
- ❖ отсутствие инфляции, безработицы, резких социальных противоречий;
- ❖ предсказуемость жизни.

Недостатки традиционной системы:

- ❖ изолированность от внешних изменений;
- ❖ социально-экономический застой, отсутствие прогресса;
- ❖ низкий уровень жизни населения.

Традиционные системы, характерные главным образом для при-

митивных цивилизаций, базируются на авторитете управляющего органа и незыблемости сложившихся правил поведения.

Планово-командная экономическая система (административно-плановая)

Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

Характерные черты административно-командной системы

Государственная собственность на экономические ресурсы. 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

Централизм и монополизм государства. В плановой экономике централизм реализуется через присвоение государством всех ресурсов, их распределение, а также через определение цен и доходов. Средством централизма становится всеобъемлющее планирование. Полное огосударствление хозяйства вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополизмом дефицитной экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства

Иерархия и субординация. Распоряжение ресурсами осуществляется из единого центра, распределяющего их между исполнителями, которые обладают ограниченной ответственностью чисто административного типа за выполнение приказов. Преобладающим типом экономической связи является вертикальная субординация; передача сверху вниз по иерархической пирамиде команд, а снизу вверх — отчетов о выполнении. Ведущим мотивом деятельности в таких системах является страх наказания за невыполнение приказов, исполнение которых контролируется специальными органами, вписанными в ту же иерархию.

Все отношения командной экономики основываются на субordi-

нации, подчинении интересов низших звеньев (отдельные потребители, производители) интересам высших инстанций (отраслевые министерства, территориальные объединения), государства в целом.

Бюрократизация. Административно-командная система — это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата.

При чрезмерной централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей. По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности хозяйственной деятельности.

Жесткая централизация в распределении. Если в условиях рынка ресурсы между различными сферами деятельности распределяются главным образом через рыночный механизм взаимоотношений потребителей и производителей, который образует спрос, предложение и цену, то в командной системе эту роль берет на себя государство. Так же происходит и с конечными товарами. Отличительной особенностью распределения продукции в административно-командной системе являлось привилегированное положение партийно-государственной элиты.

Уравнительность. Командная экономика ограничивает дифференциацию доходов, то есть уравнивает доходы большинства потребителей. Человек не является полным владельцем своей способности к труду. Он не получает доходов как владелец земли или капитала. Предпринимательство же вообще рассматривается как нелегальная деятельность и может быть реализовано только благодаря «черному» рынку. Есть и обратная сторона уравнительности: она гарантирует определенный (невысокий) уровень потребления для всех и обеспечивает интересы тех, кто не может, не хочет или не умеет работать лучше. Уравнительность и гарантированность потребления лишают заинтересованности в достижении более высоких результатов труда.

Централизованное экономическое планирование. Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет ряд особенностей. Он предполагает:

- ❖ во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра — высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов;
- ❖ во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами;
- ❖ в-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной

деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

Структура общественных потребностей определялась непосредственно центральными плановыми органами.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей, в соответствии с заранее выбранными как «общественные» целями и критериями, на основе централизованного планирования. Значительная часть ресурсов в соответствии с господствовавшими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством повсеместно применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых нормативов фонда заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода в оплате труда. Доход в обществе зависит прежде всего от статуса, чина и должности. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

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

Достоинства плановой экономики:

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. Каждому гарантирована работа, а также пусть и не всегда высокая, но 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.

4. Возможность быстро накапливать производственные ресурсы

и перераспределять их в пользу некоторых приоритетных направлений или отраслей, избавиться от явной безработицы и очевидной нищеты, обеспечить всем определенный уровень образования и медицинского обслуживания.

Недостатки плановой экономики:

1. Командная 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.

5. Кругооборот плановой экономики гарантирует равенство распределения доходов и продуктов в границах, определенных государством, но он не обеспечивает эквивалентности обмена, поскольку лишен механизмов объективной оценки.

6. 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. Производители, которые получают от государства ресурсы и полностью реализуют свои возможности, оказываются в худшем положении, чем те, кто их утаивает. Существует диктат производителей над потребителями.

7. Государство полностью контролирует формирование доходов.

8. Неспособность обеспечить технический прогресс и рациональное использование ресурсов.

9. Низкий уровень удовлетворения потребностей.

10. Существовал дефицит качественных товаров и услуг. Имел место «черный» рынок (нелегальный), где цены были в несколько раз выше государственных, но потребители вынуждены были приобретать дорогостоящие товары из-за отсутствия рынка.

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.

Именно из-за этих недостатков практически все страны с командной экономикой отказались от ее принципов и стремятся наверстать упущенные возможности на пути перехода к рынку.

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.

Рыночная экономическая система

Приблизительные исторические рамки существования в развитых странах мира элементов 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. Следует сразу оговориться, что чистой рыночной экономики не существовало.

Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

Основные характеристики рыночной системы:

1. *Частная собственность.* Осуществляется право негосударственной, частной собственности на экономические ресурсы — капитал, землю, природные ресурсы.

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

3. *Личный интерес.* Экономические субъекты поступают в соот-

ветствии 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, а 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 продавцов 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. А. Смит утверждал, что лучше всего регулирует экономику то государство, которое регулирует ее менее всего.

К преимуществам рынка относят:

1. *Эффективное распределение ресурсов.* Рынок направляет ресурсы на производство необходимых обществу товаров. Основной экономический аргумент в пользу рыночной экономики состоит в том, что она способствует эффективному распределению ресурсов. Согласно этому тезису, конкурентная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего

нуждается. Она диктует применение наиболее эффективных методов комбинирования ресурсов для производства и способствует разработке и внедрению новых эффективных технологий производства. «Невидимая рука» рынка, таким образом, управляет личной выгодой, она обеспечивает общество производством наибольшего количества необходимых товаров из имеющихся ресурсов. Это, следовательно, предполагает максимальную рыночную эффективность.

2. Свобода выбора и действий потребителей и предпринимателей. Рыночная система четко выявляет значение свободы предпринимательства и выбора. Потребители свободны покупать то, что они предпочитают; предприятия — производить и продавать то, что они считают целесообразным; поставщики ресурсов могут по собственному выбору находить место приложения имеющимся у них материальным и людским ресурсам.

3. Способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, тенденция к снижению цен. Чтобы поддерживать высокую прибыльность и конкурентоспособность своей продукции, фирмы стремятся расширять ассортимент, повышать качество своих товаров.

Таким образом производители пытаются привлечь потенциальных потребителей. В погоне за удовлетворением постоянно возрастающих и изменяющихся потребностей общества предприниматели должны отыскивать все новые и новые способы удовлетворения этих потребностей. В этой гонке на рынок выходят модифицированные и усовершенствованные товары, создаются принципиально новые предметы потребления и услуги. Одновременно с этим устаревшие модели продуктов, а также услуги, актуальность или полезность которых перестала удовлетворять потребителей, сходят со сцены конкурентной борьбы. Соответственно, ресурсы, которые ранее были задействованы в производстве старых товаров, используются для получения обновленных моделей.

4. Гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям. Способность рыночной системы сигнализировать об изменениях в такой базисной сфере, как потребительские вкусы, и вызвать надлежащую реакцию со стороны предприятий и поставщиков ресурсов называется направляющей или ориентирующей функцией цен. Воздействуя на цены продуктов и на прибыли, изменения в потребительских вкусах диктуют расширение одних отраслей и сокращение других. Эти корректировки реализуются через ресурсный рынок, поскольку расширяющиеся отрасли предъявляют больший спрос на ресурсы, а сокращающиеся отрасли снижают на них спрос. Возникающие в результате этого изменения ресурсные цены переориентируют ресурсы из сокращающихся в расширяющиеся отрасли.

5. Инициирование и оптимальное использование результатов научно-технического прогресса. Конкурентная рыночная система, очевидно, содержит стимулы для технического прогресса. Применение передовых технологий обеспечивает инновационную фирму временным преимуществом перед ее конкурентами. Снижение издержек производства означает для фирмы-пионера получение экономической прибыли. Передавая потребителю часть экономии от снижения издержек в форме снижения цены товара, инновационная фирма может добиться значительного увеличения сбыта и высокой экономической прибыли.

6. Возможность успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации — достаточно иметь данные о цене и издержках производства.

Недостатки рыночной системы:

1. Угасание конкуренции. Отрицательное влияние монополий. Свободной, индивидуалистической среде рыночной экономики присуще стремление предпринимателей в погоне за прибылью улучшать свои экономические позиции путем освобождения от ограничительных пут конкуренции. Слияние фирм, тайные сговоры компаний, беспощадная конкуренция — все это способствует ослаблению конкуренции и уклонению от ее регулирующего воздействия. Исключительное положение позволяет монополиям диктовать рынку любую цену и получать, соответственно, высокую прибыль. С другой стороны, за счет жесткой привязки к определенному предприятию, монополия может диктовать низкие цены поставщикам ресурсов.

2. Неравное распределение дохода. В данном случае отмечается, что рынок ориентирован не на производство социально-необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Рыночная система позволяет наиболее способным или ловким предпринимателям накапливать огромное количество материальных ресурсов, причем право наследования с течением времени усиливает этот процесс накопления. Указанный процесс, помимо количественных и качественных различий в людских ресурсах, поставляемых домохозяйствами, порождает в рыночной экономике чрезвычайно неравное распределение денежных доходов. В результате семьи резко различаются между собой возможностью реализовывать свои потребности на рынке.

3. Расточительное и неэффективное производство, нестабильность развития. Рыночная экономика не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов, не имеет экономического механизма защиты окружающей среды (только законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в создание раз-

ного рода экологически чистых производств), не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например рыбных богатств океана.

В условиях рынка и характерной погони за прибылью, порою игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений, а также не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования (школы, полиция, общественный транспорт и т. д.).

Наконец, многие экономисты считают, что рыночная система представляет собой несовершенный механизм обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен, что приводит к инфляции и безработице, накоплению социальных противоречий.

4. *Недостаточное обеспечение фундаментальных исследований в науке.* При всем стремлении предпринимателей повысить эффективность существующих технологий, обеспечить наиболее экономное использование ресурсов, они не могут позволить себе отвлекать ресурсы на проведение фундаментальных исследований в науке. Отдаленная и неопределенная перспектива получения экономической выгоды от этих исследований приводит к распределению ресурсов в пользу более быстрой и верной возможности получения прибыли в других отраслях.

Явление смешанной экономики. Смешанные экономики развитых стран

Под *смешанной экономикой* подразумевается тип экономической системы, соединяющий элементы механизма рынка и активной деятельности государства.

Идеи смешанной экономики, появившиеся на рубеже двух последних веков и получившие затем широкое распространение, отражали реальные изменения в социально-экономической жизни, особенно усилившиеся в послевоенный период.

Сам термин «смешанная экономика» не имеет однозначного толкования.

Его первоначальная и наиболее распространенная трактовка делает упор на сочетании различных секторов экономики (частного и государственного), на разнообразии форм собственности.

Вторая трактовка, получившая импульс от кейнсианства, выдвигает на первый план проблему сочетания рынка, рыночного механизма и государственного регулирования.

Третья трактовка, инициированная разнообразными социал-реформистскими течениями, основывается на сочетании капитала частного предпринимательства и общественных социальных гарантий.

Наконец, еще одна трактовка, вытекающая из цивилизационного подхода, нацеливает на проблему соотношения экономических и неэкономических начал в структуре современного общества.

Указанные трактовки смешанной экономики в современных условиях не противоречат друг другу. Смешанная экономика представляет собой одновременное сочетание указанных параметров, а именно: сочетание частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни, экономических и неэкономических начал.

Параметры смешанной экономики обладают относительной самостоятельностью. Однако в условиях разных стран возможно превалирование того или иного параметра или одной из групп параметров.

Смешанность экономики характеризует не только наличие разнообразных структурных элементов в ее составе, но и образование конкретных форм их сочетания в реальной экономике. Примером этого могут служить частно-государственные акционерные предприятия, контрактные соглашения государственных органов с частными фирмами, социальное партнерство и т. д.

Многие страны мира имеют экономическую систему смешанного типа. Это означает, что в ней рыночные принципы реализуются не в чистом виде.

Переход к смешанной экономике был типичным ответом индустриальных стран на обнаружившиеся в начале XX века ограниченность и противоречивость саморегулирования чистого рынка. Недостатки рыночной экономики могут быть смягчены государственным регулированием. При этом государство частично берет на себя те функции, которые присущи ему в командной экономике, а именно:

- ❖ перераспределяет доходы с помощью налогов и формирует фонд централизованных средств;
- ❖ становится владельцем части производственных ресурсов и поддерживает предприятия государственного сектора;
- ❖ финансирует образование, культуру, фундаментальные исследования, обеспечение общественного порядка;
- ❖ влияет на перераспределение ресурсов между отраслями для предотвращения спадов производства и безработицы.

Применительно к современным условиям смешанная экономика предстает в следующих укрупненных формах:

- ❖ смешанная экономика развивающихся (особенно слаборазвитых) стран, в которых «смешение» вызывается низким уровнем развития и наличием отсталых экономических форм;
- ❖ смешанная экономика развитых стран (развитая смешанная экономика).

Общая линия на развитие смешанной системы не означает однообразия и стандартизации.

Реально в разных странах и регионах складываются различные модели смешанной экономики. Они отличаются друг от друга своими «национальными коэффициентами смещения» разных форм собственности, рынка и государственного регулирования, капитала и социальности, экономической и постэкономической сторон. Эта особенность зависит от многих факторов: уровня и характера материально-технической базы, исторических и геополитических условий формирования общественного устройства, национальных и социокультурных особенностей страны, влияния тех или иных социально-политических сил и т. п. Более того, в смешанной экономике, как правило, может доминировать та или иная сторона параметров.

Американская модель — это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, высокий уровень социальной дифференциации.

Германская модель — это модель социального рыночного хозяйства, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала.

Германская модель, сочетающая рынок с высокой степенью государственного вмешательства, характеризуется следующими чертами:

- ❖ индивидуальная свобода как условие функционирования рыночных механизмов и децентрализованного принятия решений. В свою очередь, это условие обеспечивается активной государственной политикой поддержания конкуренции;
- ❖ социальное равенство — рыночное распределение доходов обусловлено объемом вложенного капитала или количеством индивидуальных усилий, в то время как достижение относительного равенства требует энергичной социальной политики. Социальная политика опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, а также на прямое участие государства в предоставлении социальных благ, например в жилищном строительстве;
- ❖ антициклическое регулирование;
- ❖ стимулирование технологических и организационных инноваций;
- ❖ проведение структурной политики;
- ❖ защита и поощрение конкуренции.

Перечисленные особенности германской модели есть производные от основополагающих принципов социальной рыночной эконо-

мики, первым из которых является органическое единство рынка и государства.

Японская модель — это модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой благоприятные возможности накопления капитала сопрягаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным значением корпоративного начала.

Шведская модель — это социал-демократическая модель, которая отводит государству место верховной социально-экономической силы. Демократически избранной государственной власти делегируются огромные полномочия по регулированию социально-экономической жизни.

Современные страны взяли курс на построение социально-регулируемой рыночной экономики, что лежит в основе понятия «смешанная система хозяйства».

Политико-экономическая концепция социально-рыночного хозяйства направлена на синтез гарантированной правовым государством свободы, экономической свободы с идеалами социального государства, связанными с социальной защищенностью и социальной справедливостью. Это сочетание целей свободы и справедливости отражается в понятии «социальное рыночное хозяйство».

Социально-ориентированная рыночная экономика нацелена на выполнение как экономических, так и неэкономических целей, используя широкий диапазон инструментов экономической и социальной политики.

В общем виде эти цели можно сгруппировать следующим образом:

- ❖ обеспечение экономического роста и экономической стабильности;

- ❖ социальная обеспеченность и социальная справедливость;
- ❖ содействие конкуренции;
- ❖ обеспечение политической стабильности.

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.

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

Переходный характер экономики Украины

Движение к смешанной экономике требует от государства: во-первых, существенного уменьшения прямого государственного вли-

яния на экономическую жизнь общества и, во-вторых, овладения новыми методами регулирования экономики.

Уменьшение государственного влияния предполагает:

❖ *либерализацию цен*, т. е. установление цен должно осуществляться на рыночной основе, а не государством;

❖ *отказ от директивного планирования*, т. е. планирование деятельности предприятий становится их внутренним делом;

❖ *устранение специальной системы материально-технического обеспечения предприятий*, которые самостоятельно определяют 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.

И второй, 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, с одной стороны, роль конструктора реформ, а с другой — роль управляющего ходом реформ. 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*:

❖ модель эволюционного типа (прежде всего Китай);
❖ 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; разрегулирование внешнеэкономических связей;
❖ падение платежеспособности потребителей внутри страны;

❖ потеря управляемости в государственном секторе экономики;
❖ наличие других серьезных дестабилизирующих факторов.

Итак, рассмотренные типы экономических систем, а также смешанной экономики представим в сводной таблице-характеристике.

Типы экономики Основ- ные черты	Рыночная экономика	Командно-административная экономика	Смешанная экономика
Масштабы обобществления производства	Обобществление производства в рамках предприятия	Экспроприация трудовой частной собственности, насильственное объединение частных товаропроизводителей в колхозы и совхозы	—
Преобладающая форма собственности	Экономическая деятельность единоличных предпринимателей-капиталистов	Господствует государственная собственность	—
Форма бюджетного ограничения	Жесткая	Мягкая	Нет
Стимул к производительному труду	Факторные доходы (заработная плата, прибыль и т. д.)	Социалистическое соревнование, моральные принципы, государственная идеология	—
Основной принцип производства	Принцип соответствия спроса и предложения	Воля центрального органа власти, материализующая принятые политические и идеологические решения	Принцип соответствия спроса и предложения
Регулирование экономики	Саморегулирование индивидуальных капиталов	Жесткий контроль централизованным государством	Активное государственное регулирование нацио-

Продолжение таблицы

Типы экономики Основ- ные черты	Рыночная экономика	Командно- административ- ная экономика	Смешанная экономика
	лов на основе свободного рынка при слабом вмешательстве государства	ством, полностью монополизировавшим экономику и власть	нальной экономики для стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы и т. д.
Конкуренция	Есть	Нет	Есть
Координация	Роль координации действий экономических субъектов и размещения благ в экономике выполняет рыночный механизм, и, прежде всего, система цен	Правила и параметры экономического поведения и соответствующее размещение благ определяются воздействием командующей (управляющей) подсистемы, которой является, государство	Роль координации действий экономических субъектов и размещения благ определяется и рыночным механизмом, и государственным регулированием
Ценообразование	Ориентируется на предотвращение спада в производстве	Государство устанавливает постоянные (фиксированные) цены	Гибкие цены
Зарботная плата	Устанавливается в процессе конкуренции при соотношении спроса и предложения на рынке труда	Административное установление заработной платы	Устанавливается в процессе конкуренции при соотношении спроса и предложения на рынке труда, но государство устанавливает минимальную заработную плату

Окончание таблицы

Типы экономики Основ- ные черты	Рыночная экономика	Командно- административ- ная экономика	Смешанная экономика
Социальные гарантии	Социальная защищенность граждан в случаях безработицы, болезни и старости	Гарантированное трудоустройство, бесплатная медицина и образование, социальное обеспечение	Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИХ РЫНОЧНОЕ РЕШЕНИЕ

Фундаментальные экономические проблемы и их решение

Фундаментальными экономическими проблемами выступают следующие:

Что производить?

Как производить?

Для кого производить?

Данные проблемы решались во всех экономических системах разных стран и народов.

Современная рыночная экономика представляет собой сложный организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяемых единым понятием — рынок.

По определению, **рынок** — это организованная структура, в которой существуют производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей и предложения производителей устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж.

В рыночной экономике все ответы на основные экономические вопросы: что? как? для кого? определяют рынок, цены, прибыль и убытки.

Что? — решается платежеспособным спросом, голосованием деньгами — потребитель сам решает, за что он готов платить деньги. Производитель же стремится удовлетворить желание потребителя отдать деньги за нужный ему товар.

Как? — решается производителем, стремящимся получить больший доход. Поскольку управление цен от него не зависит, то для достижения своей цели производитель должен произвести и продать как можно больше товаров по более низкой цене. Для этого он должен произвести товар с более низкими издержками, чем его конкурент.

Для кого? — решается в пользу потребителей с наибольшим доходом.

Понятие и виды конкуренции. Совершенная конкуренция

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции (лат. *concurrere* — сталкиваться, состязаться).

Конкуренция — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

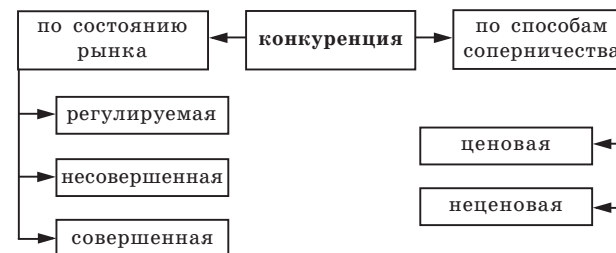
Борьба за экономическое выживание и процветание — закон рынка.

Конкуренция (как и ее противоположность — монополия) может существовать только при определенном состоянии рынка.

Разные виды конкуренции (и монополии) зависят от определенных показателей состояния рынка. Основными показателями являются:

- ❖ количество фирм (хозяйственные, промышленные, торговые предприятия, имеющие права юридического лица), поставляющих товары на рынок;
- ❖ свобода вхождения предприятия на рынок и выхода из него;
- ❖ дифференциация товаров (придание определенному виду товара одного и того же назначения разных индивидуальных особенностей: фабричная марка, качество, цвет и др.);
- ❖ участие фирм в контроле над рыночной ценой.

Рыночное соперничество классифицируется так:



Совершенная (свободная) конкуренция основана на частной собственности и хозяйственной обособленности. Она предполагает, что на рынке имеется множество независимых фирм, самостоятельно решающих, что создавать и в каких количествах. При этом предполагается соблюдение следующих условий:

- ❖ объем производства отдельной фирмы является незначительным и не оказывает влияния на цену реализуемого этой фирмой товара;
- ❖ реализуемые каждым производителем товары являются однородными;
- ❖ покупатели хорошо информированы о ценах, и если кто-то повысит цену на свою продукцию, то потеряет покупателей;
- ❖ продавцы действуют независимо друг от друга;
- ❖ доступ на рынок никем и ничем не ограничен.

Последнее условие предполагает возможность каждого гражданина стать свободным предпринимателем и применить свой труд и материальные средства в интересующей его отрасли хозяйства. Покупатели же должны быть свободны от всякой дискриминации и иметь возможность купить товары и услуги на любом рынке. Соблюдение же всех этих условий обеспечивает свободную связь между производителями и потребителями.

Совершенная конкуренция является также условием формирования рыночного механизма, образования цен и самонастройки экономической системы через достижение равновесного состояния, когда эгоистические побуждения отдельных индивидов к получению собственной экономической выгоды обращаются на благо всего общества. Нетрудно видеть, что ни один реальный рынок не удовлетворяет всем перечисленным условиям. Поэтому схема совершенной конкуренции имеет в основном теоретическое значение. Однако она является ключом к пониманию более реальных рыночных структур. И в этом ее ценность.

Несовершенная конкуренция, ее виды и формы

Несовершенная конкуренция существовала всегда, но особенно обострилась в конце XIX — начале XX в. в связи с образованием монополий. В этот период происходит концентрация капитала, возникают акционерные общества, усиливается контроль за природными, материальными и финансовыми ресурсами. Монополизация экономики явилась закономерным следствием большого скачка в концентрации промышленного производства под воздействием научно-технического прогресса. Термин «монополия» в буквальном смысле означает единственного продавца товара, но в современных условиях употребление этого термина вышло за рамки буквального понимания, и он используется для обозначения различных видов рыночных ситуаций, характерных для несовершенной конкуренции.

Монополия — исключительное право производства, промысла, торговли и других видов деятельности, принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству. Это означает, что по своей природе монополия — прямая противоположность совершенной конкуренции.

В экономической литературе дается следующая классификация монополий.

С учетом охвата экономики выделяются такие виды монополистических организаций:

- ❖ *чистая монополия* (один продавец, доступ на рынок закрыт, полный контроль над ценой);

- ❖ *абсолютная монополия* (находится в руках государства или хозяйственных органов).

В зависимости от причин возникновения различают несколько видов монополий:

- ❖ *естественная монополия* (ею обладают собственники и организации, владеющие редкими и невозпроизводимыми ресурсами, а также такие отрасли инфраструктуры, как общественный транспорт и т. д.).

- ❖ *легальные монополии*, образующиеся на законном основании (патенты и т. д.)

- ❖ *искусственные монополии* — объединения предприятий, создаваемые ради получения монополистических выгод. Эти монополии преднамеренно меняют структуру рынка, так как:

- создают барьеры для вхождения на рынок новых фирм;
- ограничивают аутсайдеров (предприятиям, которые не вошли в монополистическое объединение) доступ к источникам сырья и энергоносителям;

- создают очень высокий (по сравнению с новыми фирмами) уровень технологий;

- применяют более крупный капитал;

- «забивают» новые фирмы хорошо поставленной рекламой.

Искусственные монополии образуют ряд конкретных форм: картель, синдикат, трест и концерн.

Картель — союз нескольких предприятий одной отрасли промышленности, в котором его участники сохраняют свою собственность на средства и продукты производства, а созданные изделия сами реализуют на рынке, договариваясь о квоте — доле каждого в общем выпуске продукции, о продажных ценах, распределении рынков и др.

Синдикат — объединение ряда предприятий, изготавливающих однородную продукцию; здесь собственность на материальные условия хозяйствования сохраняется за участниками объединения, а готовая продукция реализуется как их общее достояние через созданную для этого контору.

Трест — монополия, в которой создается совместная собственность данной группы предпринимателей на средства производства и готовую продукцию.

Концерн — союз формально независимых предприятий (обычно из разных отраслей промышленности, торговли, транспорта, банков), в рамках которого главная фирма организует финансовый контроль над всеми участниками.

Анализируя проблемы монополистической конкуренции, следует иметь в виду, что существует несколько видов конкуренции в условиях монополии:

- ❖ монопсония;

- ❖ олигопсония;

- ❖ олигополия;

- ❖ дуополия;

- ❖ билатеральная монополия.

Монопсония. Тип рыночной структуры, при которой существует монополия единственного покупателя определенного товара. Ограничивая свои закупки, покупатель обеспечивает себе монопольную прибыль за счет потери части доходов продавца. Монопсония рассматривается как составная часть рыночной конкуренции.

Олигопсония. Тип рыночной структуры, при которой существует группа покупателей определенного товара. Ограничивая закупки товара, покупатели обеспечивают себе монопольную прибыль за счет потери части доходов продавца.

Олигополия. Тип рыночной структуры, при которой несколько крупных фирм монополизуют производство и сбыт основной мас-

сы продукции и ведут между собой преимущественно неценовую конкуренцию. При олигополии могут иметь место три вида рынков:

- ❖ рыночная структура, в которой действуют одноотраслевые торгово-промышленные фирмы;
- ❖ структура, в которой несколько крупных поставщиков, не связанных никакими соглашениями, конкурируют между собой;
- ❖ рынок, в котором господствует группа корпораций типа «производственной пирамиды», в которой существует производственная связь в виде поддетальной специализации.

Обычно термин «олигополия» используется при характеристике рынка, на котором функционируют крупные корпорации. Например, автомобильный рынок США с тремя корпорациями: General Motors, Ford и Chrysler.

Дуополия. Тип рыночной структуры, при которой имеются только два производителя определённого товара и между ними отсутствуют какие-либо соглашения о ценах, рынках сбыта и квотах. Дуополия — наиболее простой случай олигополии. Например, на рынке микропроцессоров для персональных компьютеров на данный момент находятся два доминирующих производителя: Intel и AMD.

Билатеральная монополия (двухсторонняя монополия). Тип рыночной структуры, при которой возникает противоборство единого поставщика и единого (объединенного) потребителя. Такой рынок возникает при использовании электроэнергии, газоснабжения и водоснабжения

Итак, в условиях монополистической формы хозяйствования конкуренция носит весьма сложный характер.

- ❖ Во-первых, монополия в современных условиях обладает довольно точной информацией о потребителях и потенциальных конкурентах.
- ❖ Во-вторых, с помощью рекламы монополия оказывает существенное влияние на формирование спроса потребителей, так как для крупных монополий реклама является более доступной.
- ❖ В-третьих, монополия через каналы финансовых и политических связей оказывает воздействие на заказчика в лице государственных учреждений или на компанию контрагентов.

Эти моменты, как правило, снижают уровень риска в процессе конкуренции и обеспечивают получение монопольной прибыли.

Основные формы монополистической конкуренции

Научно-техническое соперничество. Борьба за повышение конкурентоспособности фирмы проводится путем:

❖ разработки новых продуктов; внедрения современных технологических процессов;

❖ накопления и использования научно-технической информации; приобретения и использования патентов.

Промышленно-производственное соперничество. Проявляется в виде наращивания производственных возможностей, освоения новых видов продукции и снижения издержек производства. В условиях совершенной конкуренции производственная эффективность достигается за счет того, что свободный вход на рынок и выход фирмы с рынка заставляют фирмы работать при оптимальной норме выработки, когда удельные издержки производства являются минимальными. При этом цены на продукцию устанавливаются на низшем уровне и согласуются со средними валовыми издержками. В условиях чистой монополии фирма может уменьшить объем выпуска продукции, назначить более высокие цены, снизить за счет этого расход ресурсов и максимизировать прибыли. Однако в условиях конкуренции положение осложняется за счет издержек, которые могут увеличиваться или снижаться

Торговое соперничество. Эта форма соперничества основывается на манипулировании ценами, которые формируются в результате трехстороннего соперничества:

- ❖ во-первых, между продавцами за сбыт по более высоким ценам;
 - ❖ во-вторых, между покупателями за приобретение товаров по более низким ценам;
 - ❖ в-третьих, между продавцами и покупателями за сбыт по более высоким ценам и за приобретение товаров по более низким ценам.
- Различают ценовую и неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция происходит, как правило, путем искусственного сбивания цен на данную продукцию. При этом широко используется ценовая дискриминация, которая имеет место тогда, когда данный продукт продается по разным ценам и эти ценовые различия не оправданы различиями в издержках.

Неценовая конкуренция проводится, главным образом, посредством совершенствования качества продукции и условий ее продажи, «сервизации» сбыта. Повышение качества может осуществляться по двум основным направлениям: первое — совершенствование технических характеристик товаров; второе — улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителей.

Неценовая конкуренция посредством улучшения качества продукции получила название конкуренции по продукту. Неценовая конкуренция путем сбыта продукции получила название конкуренции по условиям продаж. Этот вид конкуренции основывается на улучшении сервиса обслуживания покупателя.

Сюда входит воздействие на потребителя через рекламу, совершенствование торговли, установление льгот по обслуживанию покупателей после приобретения товара, т. е. в процессе его эксплуатации.

СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНАЯ ЦЕНА

Спрос, объем спроса, цена спроса, функция спроса, закон спроса

Впервые понятие спроса и предложения в экономической науке исследовал в своих работах выдающийся английский экономист Альфред Маршалл (1842—1924), его теория цены, изложенная в работе «Принципы политической экономии» (1890), легла в основу микроэкономики и во многом определила развитие этой науки.

По Маршаллу, участниками рыночных отношений являются:

❖ покупатели (потребители, домохозяйства), которые предъявляют спрос на товары и услуги на рынке товаров и услуг и в то же время предлагают ресурсы на рынке ресурсов;

❖ продавцы (производители, фирмы), которые образуют предложение товаров и услуг на рынке товаров и услуг и в то же время предъявляют спрос на факторы производства (земля, труд, капитал) на рынке ресурсов.

На рынках товаров и ресурсов поведение потребителей и производителей подчиняется законам спроса и предложения.

Спрос — то количество продукта, которое покупатели готовы (желают) и в состоянии (могут, то есть платежеспособны) приобрести по каждому из возможных уровней цен в определенный период времени.

Спрос обозначим символом D (*demand*).

Объем спроса Q_D (*quantity demand*) — это максимальное количество товара (услуги), которое согласны приобрести в единицу времени (день, месяц, год) при определенных условиях (цена товара, величина дохода, вкусы и др.):

- отдельные лица (индивидуальный спрос);
- группа лиц (рыночный спрос);
- население в целом (совокупный спрос).

Спрос на какой-либо товар характеризует наше желание купить то или иное количество этого товара. На спрос оказывают влияние не только вкусы и предпочтения покупателей, их желания, но и раз-

меры их денежных доходов и сбережений, а также цены предлагаемых товаров.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называется в экономике **функцией спроса**.

Эта функция может быть представлена следующим образом:

$$Q_D = f(P, P_a, P_b, \dots, I, T, W),$$

где Q_D — объем спроса на данный товар;

P — цена на данный товар;

P_a, P_b — цены на сопряженные товары;

I — денежный доход;

T — вкусы и предпочтения потребителей;

W — накопленное имущество.

Допустим теперь, что все названные факторы, оказывающие влияние на объем спроса, остаются неизменными, за исключением одного — цены рассматриваемого товара.

Ценой спроса P_D (*price demand*) называют максимальную цену, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество данного товара в определенную единицу времени.

Каждому значению цены товара соответствует определенное значение объема спроса. Такая зависимость носит название функции спроса от цены:

$$Q_D = f(P)$$

Очевидно, что при низких ценах количество покупок увеличивается, а при росте цен — сокращается, т. е. имеет место обратная зависимость количества спроса на товар от цены.

Закон спроса в общем виде гласит: чем выше цена на товар при неизменных прочих условиях, тем меньше величина (объем) спроса; чем ниже цена, тем выше величина спроса.

$P \uparrow$	$Q_D \downarrow$
$P \downarrow$	$Q_D \uparrow$

Закон спроса описывает поведение потребителей (покупателей).

Существование закона спроса подтверждают такие факты.

Обычно люди действительно покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Уже тот факт, что фирмы устраивают «распродажи», служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса. Предприятия сокращают свои товарные запасы не путем повышения цен, а путем их снижения.

В любой данный период времени каждый покупатель продукта получает меньше удовлетворения, или выгоды, или полезности от каждой последующей единицы продукта. Поскольку потребление

подвержено действию принципа убывающей предельной полезности (то есть принципа, согласно которому последующая единица данного продукта приносит все меньше и меньше удовлетворения), то потребители покупают дополнительные единицы продукта лишь при условии, что цена его снижается.

На несколько более высоком уровне анализа закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения. Эффект дохода указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, не отказывая себе в приобретении каких-либо альтернативных товаров. Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно дороже.

Способы изображения спроса. Линия спроса

Функция спроса от цены может быть представлена одним из трех способов:

1) *табличным*:

P_D в денежных единицах	Q_D в штуках, литрах, килограммах и т. д.
1	100
5	80
8	45
10	30
14	5

2) *аналитическим*:

$$Q_D = 350 - 2P;$$

3) *графическим*: на рисунке линия представляет графическое отображение функции спроса от цены. Она называется **линией спроса**. Абсциссы точек линии спроса характеризуют объем спроса, а ординаты — цены спроса.

Линия спроса может быть: прямой, например, на рис. 10 (линия 1 — крутая линия спроса, 2 — пропорциональная линия, 3 — пологая линия спроса, 4 — вертикальная линия спроса, 5 — горизонтальная линия спроса); кривой (линия 6) и ломаной (линия 7) на рис. 11.

Индивидуальные различия спроса могут быть весьма значительными. Хотя объем спроса практически всегда убывает с ростом цен,

характер и конкретная форма этой закономерности у отдельных потребителей могут быть разными.

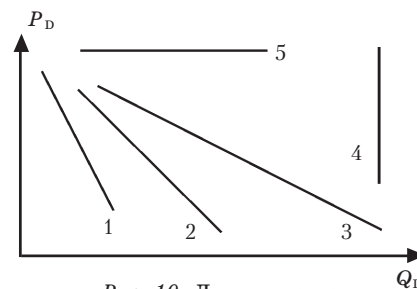


Рис. 10. Линия спроса

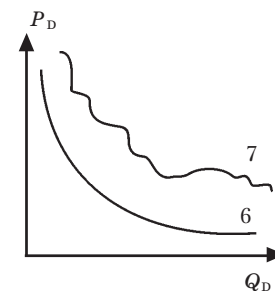


Рис. 11. Линия спроса

На рис. 10 показаны линии спроса с различным наклоном, в том числе и в крайних положениях — в случае, когда объем спроса не зависит от цены (линия 4 и 5), пропорционально зависит от изменения цены (линия 2) и в предельном случае сильной зависимости спроса от цены (линия 3). Чем больше угол наклона кривой к оси цен (т. е. чем более полого она выглядит на рисунке), тем быстрее падает объем спроса при одном и том же изменении цены.

Индивидуальные различия спроса связаны со многими факторами. Здесь и различия в уровне доходов, и неодинаковость вкусов и предпочтений; последние, в свою очередь, находятся под воздействием национальных традиций, половых возрастных различий, различий в уровне образования и т. д. Наклон кривой спроса зависит и от того, какую долю в бюджете потребителя составляют затраты на данный товар: если эта доля невелика, то потребитель слабо реагирует на изменение цены. Например, если вы весьма требовательны к художественному уровню кинофильмов и посещаете кино не слишком часто, то подорожание билетов в два раза, вероятно, не заставит вас ходить в кино реже. Но если вы часто ходите в кино, просто

чтобы сократить время, то двукратное подорожание билетов заставит вас снизить частоту посещений кинотеатра.

Линия спроса имеет отрицательный наклон и отражает закон спроса: чем ниже цена, тем больше объем спроса и наоборот.

Необходимо различать изменение объема спроса и изменение спроса.

Изменение объема спроса имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема спроса от цены. На графике это выглядит как движение вдоль линии спроса DD под влиянием падения цены с показателя P_1 до P_2 , что означает увеличение объема спроса с показателя Q_1 до показателя Q_2 . Первоначальный объем спроса точки A становится, под влиянием изменения цены, новым (выросшим) в точке B .

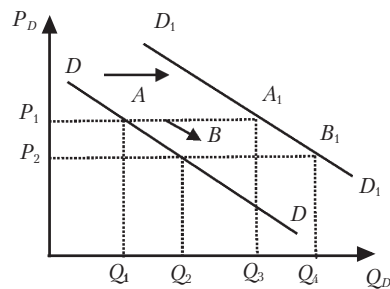


Рис. 12. Изменение объема спроса и изменение спроса

Если же в силу изменения доходов или вкусов покупателей установится новая зависимость между ценой и объемом спроса, т. е. изменится функция спроса от цены, то произойдет сдвиг линии спроса от DD до D_1D_1 , так что при цене P_1 объем спроса возрастет с Q_1 до Q_3 , а при цене P_2 — с Q_2 до Q_4 . В этом случае говорят, что увеличился сам спрос. Очевидно, что при снижении спроса, скажем, в результате сокращения доходов, новая линия спроса пройдет левее и ниже D_1D_1 .

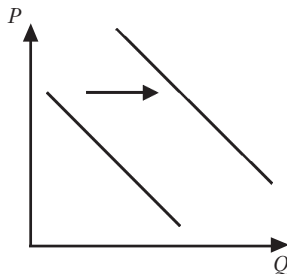


Рис. 13. Сдвиг линии спроса вправо-вверх

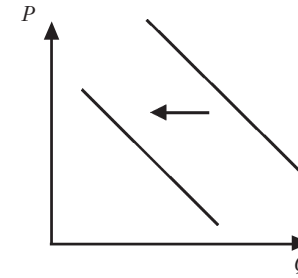


Рис. 14. Сдвиг линии спроса влево-вниз

При увеличении спроса линия спроса сдвигается вправо-вверх (рис. 13), а при уменьшении спроса линия спроса сдвигается влево-вниз (рис. 14).

Неценовые факторы спроса

Изменения в спросе зависят от влияния «неценовых» факторов, которыми являются:

- ❖ доходы;
- ❖ вкусы;
- ❖ число потребителей;
- ❖ ожидания потребителей;
- ❖ цены на сопряженные товары.

Неценовые факторы и их влияние на спрос

Потребительские вкусы. Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменением моды, будет означать, что спрос возрос по каждой цене. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево. Технологические изменения в виде проявления нового продукта способны привести к изменению потребительских вкусов.

П р и м е р: физическое здоровье становится все более популярным, а это повышает спрос на кроссовки и велосипеды.

Число покупателей. Увеличение на рынке числа покупателей обуславливает повышение спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении спроса.

П р и м е р: снижение уровня рождаемости уменьшает спрос на образование

Доход. В отношении большинства товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. Товары, спрос на которые изменя-

ется в прямой зависимости от изменения денежного дохода, называются товарами высшей категории, или нормальными товарами. Товары, спрос на которые изменяется в противоположном направлении, то есть возрастает при снижении доходов, называются товарами низшей категории.

Примеры: увеличение доходов повышает спрос на такие нормальные товары, как омары, филе, и снижает спрос на такие товары низшей категории, как дешевая косметика, ношенная одежда

Цены на сопряженные товары. Приведет изменение цены на сопряженный товар к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт зависит от того, является ли этот родственный товар заменителем нашего продукта (взаимозаменяемым товаром, или субститутотом) или сопутствующим ему (взаимодополняющим товаром, или комплементом).

Когда два продукта взаимозаменяемы, между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Когда два товара являются взаимодополняющими, между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь. Многие пары товаров являются независимыми, самостоятельными товарами, изменение цены на один очень мало повлияет или вовсе не повлияет на спрос на другой.

Примеры: снижение тарифов на пассажирские авиаперевозки сокращает спрос на поездки автобусным транспортом (субституты); сокращение цены на видеоманитфоны повышает спрос на видеокассеты (комплемнты)

Ожидания. Потребительские ожидания (относительно будущих цен на товары, наличия товаров и будущего дохода) способны изменить спрос. Ожидание падения цен и снижения доходов ведет к сокращению текущего спроса на товары. Обратное утверждение также верно.

Пример: неблагоприятная погода в Южной Америке порождает ожидание в будущем более высоких цен на кофе и тем самым повышает текущий спрос на него.

Увеличение спроса, при прочих равных условиях (неизменности предложения), порождает эффект повышения цены и эффект увеличения количества продукта. Уменьшение спроса обнаруживает как эффект снижения цены, так и эффект сокращения количества продукта. Мы обнаруживаем прямую связь между изменением спроса и вытекающими отсюда изменениями равновесной цены и количества продукта.

Рыночный спрос представляет собой сумму индивидуальных спросов каждого отдельного потребителя. Объем рыночного спроса при каждом значении цены равен сумме объемов спроса отдельных потребителей при данном значении цены.

Предложение, объем предложения, цена предложения, функция предложения, закон предложения

Предложение характеризует готовность продавца продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени при определенном уровне цен.

Предложение обозначим символом S (supply).

Объем предложения Q_s (quantity supply) — это максимальное количество товара (услуги), которое согласны предложить в единицу времени (день, месяц, год) при определенных условиях:

- ❖ отдельное лицо (индивидуальное предложение);
- ❖ группа лиц (рыночное предложение);
- ❖ население в целом (совокупное предложение).

К числу этих условий относятся характер применяемой технологии, цены данного и других товаров, включая цены производственных ресурсов, наличие и размеры налогов и дотаций, а в природоэксплуатирующих отраслях — и природно-климатические условия.

Цена предложения P_s (price supply) — это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Функцией предложения называют зависимость объема предложения от определяющих его факторов: от цены данного товара P и цен других товаров (P_a, P_b, \dots); от характера применяемой технологии, от налогов и дотаций, от природно-климатических условий. В общем виде функция предложения имеет следующий вид:

$$Q_s = f(P, P_a, P_b, \dots, K, C, Z),$$

где Q_s — объем предложения данного товара;

P_a, P_b — цены на другие товары;

K — характер применяемой технологии;

C — налоги и дотации;

Z — природно-климатические условия.

Допустим теперь, что все названные факторы, оказывающие влияние на объем предложения, остаются неизменными, за исключением одного — цены рассматриваемого товара.

Каждому значению цены товара соответствует определенное значение объема предложения. Такая зависимость носит название *функции предложения от цены*:

$$Q_s = f(P).$$

Очевидно, что при низких ценах продавать товары невыгодно, и объем предложения падает, а при росте цен — растет, так как это означает для продавца увеличение дохода от продаж, т. е. имеет место прямая зависимость количества предложения на товар от цены.

Закон предложения в общем виде гласит: чем выше цена на товар при неизменных прочих условиях, тем больше величина (объем) предложения; чем ниже цена, тем величина предложения ниже.

$P \uparrow$	$Q_D \uparrow$
$P \downarrow$	$Q_D \downarrow$

Закон предложения описывает поведение производителей (продавцов).

Способы изображения предложения. Линия предложения

Как и функция спроса, функция предложения от цены может быть представлена тремя способами:

1) *табличным*:

P_D в денежных единицах	Q_D в штуках, литрах, килограммах и т. д.
1	15
5	30
8	45
10	60
14	95

2) *аналитическим*:

$$Q_s = 50 + 4 \cdot P;$$

3) *графическим*: на рис. 15 и 16 линия представляет графическое отображение функции предложения от цены. Она называется *линией предложения*. Абсциссы точек линии предложения характеризуют объем предложения, а ординаты — цены предложения.

Линия предложения может быть прямой, например на рис. 15 (линия 1 — крутая линия предложения, 2 — пропорциональная линия, 3 — пологая линия предложения, 4 — вертикальная линия предложения, 5 — горизонтальная линия предложения); кривой (линия 6) и ломаной (линия 7) на рис. 16. Положение и угол наклона кривой предложения определяются главным образом издержками производства товара.

Как видим, линия предложения в отличие от линии спроса имеет положительный наклон, т. е. с ростом цены увеличивается и объем предложения. Однако так бывает далеко не всегда.

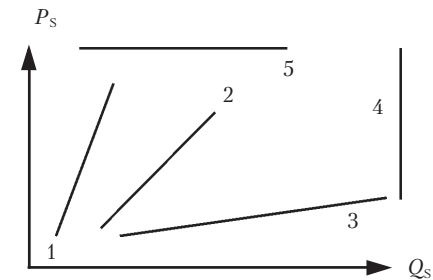


Рис. 15. Линия предложения

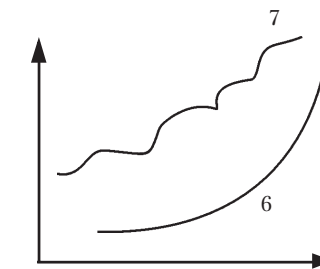


Рис. 16. Линия предложения

Как и при рассмотрении спроса, следует различать изменение объема предложения и изменение предложения.

Изменение объема предложения имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема предложения от цены — движение вдоль линии предложения на рис. 17 из точки А в точку В.

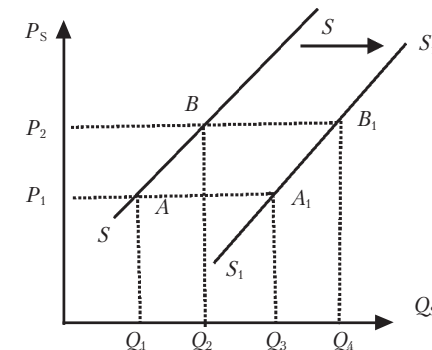


Рис. 17. Изменение объема предложения и изменение предложения

Например, как видно на рис. 17, при повышении цены с P_1 до P_2 объем предложения увеличивается с Q_1 до Q_2 .

Если же в силу изменения какого-либо другого фактора (например, в связи с удешевлением сырья для изготовления продукции) устанавливается новая зависимость между ценой и объемом предложения, т. е. изменяется сама функция предложения, происходит сдвиг линии предложения с SS до S_1S_1 , так что при прежней цене P_1 объем предложения составлял Q_3 (точка A_1), а при цене P_2 — вырос до Q_4 (точка B_1).

При увеличении предложения линия предложения на графике сдвигается вправо-вверх, а при уменьшении предложения линия сдвигается влево-вниз.

Неценовые факторы предложения.

Предложение в мгновенном, коротком и длительном периоде

Неценовые факторы предложения

Цены ресурсов. Влияние этого фактора очевидно, но не так просто, как кажется на первый взгляд. Дело в том, что величина затрат на ресурсы в экономическом смысле вовсе не тождественна сумме денежных затрат производителя.

Почти все ресурсы имеют несколько возможных сфер применения, поэтому экономист стремится учесть все альтернативные способы применения ресурсов. Экономисты рассматривают в качестве затрат на ресурсы денежную выручку от наиболее выгодного из нескольких альтернативных способов использования ресурсов.

Экономист, в отличие от бухгалтера, пытается учесть не только стоимость ресурсов, оплаченных производителем собственнику ресурсов в явном виде, но и неявно оплаченные ресурсы. Например, для владельца магазина к таким ресурсам относится собственный труд и вложенный капитал. Экономист при анализе цен ресурсов должен учитывать абсолютно все факторы, участвующие в производстве товара, включая географическое положение и даже, в широком смысле, человеческие контакты и многое другое.

Уровень технологии. Как правило, технологический прогресс приводит к снижению затрат на производство и к последующему увеличению объема предложения.

Цены других товаров. Товары могут находиться между собой в отношении взаимодополняемости и взаимозаменяемости как в про-

изводстве, так и в потреблении. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость в производстве определяются характером потребляемых ресурсов и видом технологического процесса, а в потреблении — функциональным назначением товаров. Объем предложения данного товара зависит от цен всех других товаров.

Деятельность государства. Государство осуществляет законодательную деятельность, устанавливая правила поведения экономических агентов; взимает налоги с производителей, причем налоговая политика разрабатывается не только исходя из интересов формирования государственного бюджета, но и с целью оказать то или иное влияние на производство товаров (а в некоторых случаях выплачивает дотации); занимается регулированием цен и стандартизацией товаров. Иногда государство осуществляет прямое вмешательство в процессы производства и обмена. Увеличение налогов приводит, по общему правилу, к уменьшению предложения, а выплата дотации — к увеличению предложения.

Если спрос изменяется достаточно быстро в соответствии с модой, ростом или падением доходов, то предложение меняется медленно, реагируя на изменение спроса с некоторым запозданием.

В *мгновенном периоде* под предложением принято понимать то количество товара, которое может быть произведено на данных производственных мощностях при неизменном объеме материальных и трудовых ресурсов. В этом случае все факторы производства рассматриваются как постоянные. В течение этого периода предприятие имеет минимум свободы выбора и не может изменить в ту или другую сторону объем выпускаемой продукции.

В *коротком периоде* предложение означает уже объем товара, который может быть произведен на существующих производственных мощностях, но при изменении (увеличении или уменьшении) объема привлеченных материальных и трудовых ресурсов. Например, можно нанять дополнительных рабочих, увеличить закупки сырья и на том же оборудовании организовать работу в третью смену. В этом случае одни факторы (оборудование) рассматриваются как постоянные, другие (рабочая сила, сырье, материалы) — как переменные.

В *длительном периоде* предложение — это тот объем продукции, который можно произвести на всех мощностях, включая дополнительно созданные. В этом случае все факторы производства рассматриваются как переменные. Продолжительность длительного периода такова, что предприятие имеет возможность пересмотреть все стороны своей экономической политики, выполнить действующие к началу периода контракты, заменить устаревшее оборудование.

Рыночное предложение представляет собой сумму индивидуальных предложений каждого отдельного продавца. Объем рыночного предложения при каждом значении цены равен сумме объемов предложений отдельных продавцов при данном значении цены.

Рыночное равновесие. Избыток предложения и спроса. Причины нарушения равновесия

Равновесие вообще — это состояние баланса между противоположными силами.

На рынке противоположными силами являются *спрос и предложение*. Покупатель хочет купить товар по наиболее низкой из возможных цен, а продавец стремится продать его по наиболее высокой цене.

Можно предположить, что существует цена, при которой объем предложения соответствует объему спроса. Такая цена называется *равновесной ценой*. При этой цене объем предложения и спроса совпадают, и такой объем называется *равновесным*.

$Q_E = Q_S = Q_D$	$P_E = P_S = P_D$
-------------------	-------------------

Совместим табличную функцию спроса и предложения по цене. Сравнив показатели, видим, что равновесная цена равна 8 денежным единицам, а равновесный объем — 45.

P в денежных единицах	Q_D в штуках, литрах, килограммах и т. д.	Q_S в штуках, литрах, килограммах и т. д.
1	100	15
5	80	30
8	45	45
10	30	60
14	5	95

Аналитически равновесие будет выглядеть, например, так:

$$Q_S = 50 + 4 \square P = Q_D = 350 - 2 \square P.$$

Уравнение позволяет найти равновесную цену:

$$6 \square P = 300; P = 50.$$

Чтобы найти равновесный объем, достаточно подставить значение равновесной цены в формулу функции спроса или предложения по цене:

$$Q_S = 50 + 4 \square 50 = 250; Q_D = 350 - 2 \square 50 = 250.$$

Рассмотрим графическое изображение рыночного равновесия. Совместим линии спроса и предложения на одном графике (рис. 18).

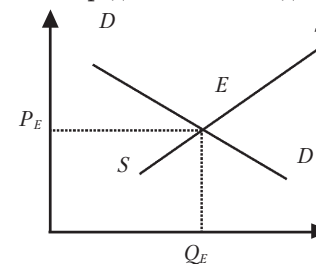


Рис. 18. Равновесие на рынке

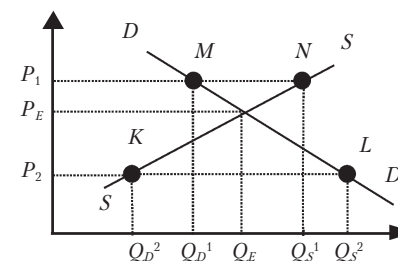


Рис. 19. Дефицит и избыток

Линия DD является графическим изображением функции спроса от цены, линия SS — функции предложения от цены. Координатами точки E являются равновесная цена P_E и равновесный объем Q_E . В этой точке достигается равенство. Таким образом, графически рыночное равновесие выглядит как точка пересечения линии спроса с линией предложения.

В состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у продавцов, ни у покупателей нет внутренних побуждений к его нарушению. Напротив, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован. У покупателей или у продавцов появляется желание изменить ситуацию на рынке.

Пусть реальная рыночная цена будет выше равновесной, скажем, $P_1 > P_E$ (рис. 19). При такой цене объем спроса составит Q_D^1 , тогда как объем предложения Q_S^1 . В этом случае производители предпочитают скорее несколько снизить цену, чем поддерживать выпуск продукции в объеме, существенно превышающем объем спроса. Таким образом, избыток предложения ($Q_S^1 > Q_D^1$) будет оказывать понижающее давление на цену. Продавцы, конкурируя между собой, начнут снижать цену, пока она не станет равновесной.

Таким образом, избыток предложения — это ситуация, в которой величина предложения при существующей цене превышает величину спроса.

Теперь рассмотрим случай, когда реальная цена будет ниже равновесной, например, $P^2 < P_E$. Тогда объем спроса Q_D^2 окажется выше объема предложения Q_S^2 и товар станет дефицитным. Некоторые покупатели предпочтут заплатить более высокую цену. В результате избыток спроса ($Q_D^2 > Q_S^2$) будет оказывать повышающее давление на цену. Потребители, конкурируя между собой, тем самым создают для продавцов условия повышения цены. Этот процесс будет, очевидно, продолжаться до тех пор, пока цена не установится на равновесном уровне P_E , при котором объемы спроса и предложения равны.

Таким образом, *избыток спроса* — это ситуация, в которой величина спроса при существующей цене превышает величину предложения.

Цена рыночного равновесия не только балансирует спрос и предложение, но и информирует о путях рационального распределения ресурсов. Повышение цены на определенный товар дает информацию производителям о своевременности увеличения объемов производства этого товара, а значит, о целесообразности перераспределения производственных ресурсов в пользу этого товара. И наоборот, уменьшение цены информирует о необходимости сокращения объемов производства данного товара.

Рыночная цена — основа рационального поведения потребителей, соизмеряющих свои доходы и оценки полезности товаров и услуг с рыночными ценами на них.

Рыночное равновесие — это равноправный, а значит, демократичный и справедливый способ регулирования отношений между продавцами и покупателями.

Равновесие рынка — не обязательное состояние взаимодействия спроса и предложения.

Равновесие на рынке при определенных условиях оказывается устойчивым; любое отклонение от положения равновесия приводит в действие силы, которые возвращают рынок в исходное состояние.

Существуют факторы, обуславливающие сбой механизма установления рыночной цены:

- ❖ деятельность производителей или продавцов-монополистов;
- ❖ борьба профсоюзов за повышение заработной платы (результат взаимодействия спроса на труд и предложения труда);
- ❖ государственное вмешательство в механизм рынка путем установления минимальных или максимальных показателей цены.

ДЕНЬГИ: ИХ ФУНКЦИИ И ВИДЫ

Эволюция денег

Деньги — это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналогов деньгам нет.

Деньги существуют столько же времени, сколько существует и сама человеческая цивилизация. На протяжении столетий деньги постоянно изменялись, и даже в наше время этот процесс нельзя считать завершенным.

Деньги — это товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента, отражающего стоимость всех прочих товаров.

Решение вопроса о происхождении денег различными теоретическими школами сводится к изучению процесса развития обмена, торговли. Общая причина возникновения денег — общественное разделение труда. Товарное производство возможно без денег, но деньги не могут существовать без товарного производства.

Обмен излишками продуктов возник уже в первобытном обществе и был первоначально случайным явлением. У разных народов в качестве денег применялись особо популярные обменные предметы, ценность которых считалась постоянной. Ими были топоры, рыболовные крючки, ткани, различные кожи, меха, ножи, мечи, копья, стрелы, ракушки и т. д. и т. п.

Эта стадия развития обмена представлена *простой (единичной)*, или *случайной*, формой стоимости:

2 топора = 40 кг зерна.

Здесь один товар (2 топора) выражает свою стоимость в другом товаре, играет активную роль и находится в относительной форме стоимости. Другой товар (40 кг зерна) служит мерилom и находится в эквивалентной форме стоимости. Последняя представляет ту форму, из которой исторически вырастают деньги.

По мере развития производства и обмена простая (единичная), или случайная, форма стоимости превращается в полную, или развернутую:

$$1 \text{ овца} \left\{ \begin{array}{l} = 2 \text{ топора} \\ = 40 \text{ кг зерна} \\ = 5 \text{ м холста} \\ = 3 \text{ г золота и т. д.} \end{array} \right.$$

Однако здесь возникают трудности в обмене. Если, например, владельцу овцы необходим топор, а владельцу топора овца не нужна, а необходимо зерно, то придется первоначально обменять овцу

на зерно, а потом зерно на топор. Это создает большие неудобства. Поэтому постепенно из мира товаров выделяется тот, который всеми признается за эквивалент и принимается в обмене. Это означает переход от полной (развернутой) к всеобщей форме стоимости:

$$\left. \begin{array}{l} 2 \text{ топора} = \\ 40 \text{ кг зерна} = \\ 5 \text{ м холста} = \\ 3 \text{ г золота} = \end{array} \right\} 1 \text{ овца}$$

и т. д.

В результате на каждом местном рынке выделялся свой эквивалент. У скотоводческих народов это был скот, у охотников — пушни-на и т. д. Однако роль всеобщего эквивалента предъявляет к натуральной форме товара особые требования.

Он должен быть хорошо делимым, однородным, сохраняемым, портативным (содержать в небольшом количестве товара достаточ-но большое количество овеществленного труда), редко встречающимся в природе.

Поэтому постепенно роль всеобщего эквивалента переходит к бла-городным металлам и в конце концов закрепляется за золотом. С этим переходом утверждается денежная форма стоимости.

Золото — трудоемкий и редкий металл. Все золото, добытое в мире с древнейших времен до нашего времени, оценивается в 100 тыс. т. Как обычный товар золото обладает потребительной сто-имостью и стоимостью. Потребительная стоимость золота заключа-ется в том, что оно служит для изготовления украшений, золоче-ния, используется в промышленности и т. д. Стоимость золота, со-гласно трудовой теории стоимости, определяется общественно не-обходимым трудом, затраченным на его производство.

Первоначально золото выполняло роль денежного эквивалента непосредственно, но затем в обращении его стали заменять зна-ками. Сначала это были стершиеся или фальсифицированные мо-неты, не имевшие той стоимости, которая на них обознача-лась, потом медные и другие монеты и наконец бумажные день-ги, вообще не имеющие собственной, внутренней стоимости (за исключением затрат на печатание), а лишь представляющие ее в обращении.

С вытеснением реальных денег из обращения и заменой их де-нежными знаками происходит переход от денежной к знаковой фор-ме стоимости.

Выделим *этапы истории развития денег*:

I этап — появление денег с выполнением их функций случайны-ми товарами;

II этап — закрепление за золотом роли всеобщего эквивалента (этот этап был самым продолжительным);

III этап — переход к бумажным или кредитным деньгам;

IV этап — постепенное вытеснение наличных денег из оборота, появление электронных видов платежей.

Современные концепции денег

Современные концепции денег исходят из теорий, зародивших-ся еще в XVII—XVIII вв. Прежде всего это относится к металличе-ской, номиналистической и количественной теориям денег.

Разграничение металлической и номиналистической теорий свя-зано с тем, какую из функций денег авторы этих теорий считали главной.

Металлическая теория денег появилась в эпоху первоначаль-ного накопления капитала. Ее представителями являлись меркан-тилисты У. Стаффорд, Т. Мен, Д. Норе и другие. Они абсолютизи-ровали функции денег как сокровища и как мировых денег и на этой основе отождествляли деньги с благородными металлами. Были активными противниками порчи монет государством. Рассматри-вали деньги как вещь, а не как социальное отношение.

Создателями *номиналистической теории денег* явились рим-ские и средневековые юристы. В дальнейшем ее развили Дж. Берк-ли (Англия) и Дж. Стюарт (Шотландия). Критикуя «металлистов», они абсолютизировали другие функции денег — средство обраще-ния и средство платежа. «Номиналисты» объявили деньги чисто условными знаками, счетными единицами, которые обслуживают обмен товаров и являются продуктом государственной власти.

Основателями *количественной теории денег* считаются Дж. Локк (конец XVII в.), Ш. Монтескье, Д. Юм, Д. Рикардо (конец XVIII в.). Они отстаивали стоимостную основу денег. Сторонники ко-личественной теории денег считают, что стоимость денежной едини-цы и уровень товарных цен определяются количеством денег в обра-щении. Существенный вклад в модернизацию количественной тео-рии внесли И. Фишер (начало XX в.), А. Пигу (середина XX в.) и др.

К началу XX в. количественная теория денег стала господство-вать в западной экономической мысли. Популярность получили два варианта — транзакционный и кембриджский.

Транзакционный вариант (от англ. *transaction* — сделка), раз-работанный американским экономистом И. Фишером, основан на двояком выражении суммы товарообменных сделок за определен-ный период — как произведение количества денег M на среднюю

скорость их обращения V и как произведение количества реализованных товаров Q на их среднюю цену P . Эту зависимость выражает «уравнение обмена»:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

Устранив из анализа V и Q , Фишер оставлял одну причинную связь — от M (количества денег) к P (уровню цен), что составляет суть количественной теории денег.

Кембриджский вариант количественной теории денег (или теории кассовых остатков) получил развитие в работах английских экономистов А. Маршалла, А. Пигу, Д. Робертсона. В отличие от Фишера, они в основу своего варианта поставили не обращение денег, а их накопление у хозяйствующих субъектов. Основной принцип кембриджского варианта выражается формулой:

$$M = k \cdot P \cdot Q,$$

где M — количество денег; P — уровень цен; Q — физический объем товаров, входящих в конечный продукт; k — часть годового дохода, которую участники оборота желают хранить в форме денег.

Кембриджская формула по существу идентична «уравнению обмена», так как k — величина, обратная показателю скорости обращения денег: $k = \frac{1}{V}$.

Различие же в двух подходах заключалось в том, что если Фишер связывал постоянство скорости обращения денег с неизменностью факторов оборота, то английские экономисты — с психологией, т. е. привычками участников оборота. Однако конечный вывод обоих вариантов одинаков — изменение количества денег является причиной, а не следствием изменения цен.

В 20—30-е годы выявилась несостоятельность количественной теории денег и популярность данной концепции упала.

Однако в 1960 — 1980 гг. наблюдается возрождение количественной теории денег в виде одного из неоклассических течений в политической экономии — *монетаризма*.

Согласно теории современного монетаризма количество денег в обращении является определяющим фактором формирования хозяйственной конъюнктуры, поскольку существует прямая связь между изменениями денежной массы в обращении и величиной валового национального продукта.

Монетаристская теория, во главе которой стоял М. Фридмен, возникла в середине 50-х годов в США. Широкое распространение монетаризм получил в 70-е годы, когда он использовался правительственными органами для борьбы со стагфляцией и явился теорети-

ческой основой для государственных программ денежно-кредитного регулирования экономики.

Применение на практике монетаристских идей правительствами Великобритании, США, ФРГ и других стран хотя и способствовало замедлению инфляционных процессов, но усилило развитие кризисных явлений в экономике, стимулировало рост безработицы в этих странах.

Функции денег

Сущность денег проявляется в функциях меры стоимости, средства обращения, средства накопления (сокровища), средства платежа, мировых денег.

Функция денег	Содержание функции
Мера стоимости	Функция денег как меры стоимости состоит в способности денег соизмерять стоимости всех товаров. Для этого нет необходимости иметь наличные деньги, т. е. функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представляемые идеальные деньги. Изначально деньги для выполнения этой функции должны были обладать собственной стоимостью. Эта функция закрепилась за золотом. Чем больше стоимость товара, тем к большему количеству золота он приравнивается. Деньги, являясь товаром, сами имеют стоимость, и поэтому могут измерять стоимость других товаров. Денежное выражение стоимости товаров называется <i>ценой</i> . А весовое количество металла (золота), принятое в данной стране за денежную единицу, называется <i>масштабом цен</i> . Например, 1 доллар = 0,74 г золота. Хотя цена по своей сути представляет собой денежное выражение стоимости товара, ее величина определяется не только стоимостью, но и субъективной оценкой полезности товара, количеством денежных знаков, находящихся в обращении, и рядом других факторов, получающих свое обобщенное выражение в соотношении спроса и предложения на данный товар
Средство обращения	Если товары после обмена выпадают из сферы обращения и потребляются, то деньги вновь и вновь бросаются в сферу обращения и опосредуют обмен товаров в соответствии с формулой товарно-денежного об-

Продолжение таблицы

Функция денег	Содержание функции
	ращения Т — Д — Т. Именно из функции денег как средства обращения вытекает возможность замены реальных денег их знаками, так как данную функцию деньги выполняют мимолетно
Средство накопления (сокровище)	Определенный запас денег необходим для нормального функционирования любого хозяйства в рыночной экономике. Функцию сокровища выполняет золото в форме золотых слитков, монет, предметов роскоши из золота или серебра. Массовое возникновение сокровищ происходит во время нарушения товарно-денежного обращения и в периоды общественных потрясений. Наоборот, в период оживления товарно-денежных отношений сокровище превращается в средство обращения — этим первоначально стихийно регулировались товарно-денежные отношения. В настоящее время золото перестает играть роль стихийного регулятора денежной массы в обращении, т. к. отсутствует свободный обмен денежных знаков на золото. Сегодня золото продолжает выполнять функцию сокровища, но в ограниченных масштабах, как страховой фонд государства и частных лиц. Золотые запасы, государственные и частные, образуют всеобщее богатство. Бумажные деньги не могут быть сокровищем, т. к. не имеют собственной стоимости, но выступают в функции средства накопления
Средство платежа	Если, например, товар продан в кредит и пришел срок очередного платежа, то навстречу деньгам в данном случае товар не движется (как это имеет место при выполнении деньгами функции средства обращения) и деньги выполняют функцию средства платежа. Примерами этой функции могут служить уплата налогов, процентов за кредит, выдача заработной платы и т. д.
Мировые деньги	Это деньги, созданные международными организациями для осуществления расчетов между странами. К ним принадлежали: СДР (созданы Международным валютным фондом) и ЭКЮ — европейская расчетная единица, созданная Европейским фондом валютного сотрудничества. Начиная с 1 января 1999 г. в расчетах между странами Европейского Сообщества вместо ЭКЮ используется новая форма международных денег — ЕВРО

Первые две функции — меры стоимости и средства обращения — являются основными. Не выполняя их, деньги не могут быть деньгами. Остальные три функции деньги могут выполнять, а могут и не выполнять, оставаясь при этом деньгами.

Виды денег

По форме существования деньги бывают наличными и безналичными.

Наличные деньги, в свою очередь, подразделяются на *реальные деньги* (это монеты из драгоценных металлов, слитки) и *денежные знаки* (бумажные деньги, разменная монета, кредитные деньги).

Монета — это слиток металла особой формы и пробы. Происхождение слова «монета» связано с названием храма Юноны-Монеты, в котором в IV в. до н. э. началась чеканка денежных знаков Древнего Рима.

Исторически система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм. *Монометаллизм* в качестве денег использовал только золото, в определенный период истории бумажные и кредитные деньги свободно на него обменивались. *Биметаллизм* базировался на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра. Золото — мягкий металл, и в обращении золотые монеты стирались. За 2600 лет обращения золотых монет общая величина потерь превысила 2 тыс. т золота. Стершиеся монеты становятся неполноценными, а т. к. функцию средства обращения деньги выполняют мимолетно, то появляется возможность заменить золотые деньги на символические.

Начался так называемый процесс *демонетизации*, означавший прекращение выполнения золотом роли денег.

Обращение стершихся монет, когда возникло несоответствие в их собственном весе, создало объективные предпосылки для замены золотых монет (полноценных денег) знаками золота или знаками денег. В качестве таких выступали монеты (медные и др.), металлическое содержание которых определялось государством.

Другой формой являются *бумажные деньги*. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, поэтому не выполняют функцию меры стоимости, а являются только знаком стоимости, представителями и заменителями золота в функции средства обращения.

Бумажные деньги впервые появились в Китае в XII в. Однако широкое распространение бумажных денег начинается с конца XVII.

Бумажные деньги являются банкнотами (банковскими билетами) и казначейскими билетами. *Банкноты* первоначально выдавались как свидетельство банка о принятии на хранение определенно-

го количества золота. Поскольку банки со временем становятся первостепенными банками, то право выпуска банкнот сохраняет за собой государство. Вначале банкноты обменивались на золото, а их выпуск был связан с золотым запасом страны. В начале XX века большинство стран мира прекращает обмен банкнот на золото.

Казначейские билеты выпускает министерство финансов для покрытия государственных затрат. Казначейские билеты никогда не обменивались на золото, а после того как был прекращен обмен банкнот на золото, разница между казначейскими билетами и банкнотами исчезла.

Переход к бумажно-денежному обращению резко расширил рамки товарного обмена. Бумажные деньги не устраняют, а наоборот, предполагают наличие действительных денег. Необходимо только, чтобы денежные знаки обладали общественной значимостью. Бумажные знаки стоимости выпускаются государством, которое придает им принудительный курс в законодательном порядке, они имеют законную платежную силу в границах данного государства.

По мере развития товарного производства возникает необходимость продажи товаров в кредит. Причиной являются разные сроки изготовления и реализации товаров. Деньги в качестве средства платежа приобретают новую форму существования — *кредитные деньги*. К ним относятся векселя, чеки, кредитные карточки.

Вексель — это письменное долговое обязательство, в котором указаны величина денежной суммы и сроки ее уплаты должником. Он находится в обороте и выполняет роль денег.

Чек — письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет, о выплате банком денежной суммы или ее перечислении на другой счет.

Кредитные карточки — расчетное средство, которое чаще всего выдается банком своим клиентам — ведут отчет своего существования с 1915 г., когда они впервые появились в США в форме записи долга.

Во второй половине 80-х годов в ряде капиталистических стран начинают внедрять электронные кредитные карточки второго поколения.

Первые *смарт-карточки* появились во Франции в середине 70-х годов. Основными преимуществами этого вида пластиковых карточек по сравнению с их «магнитными собратьями» являются повышенная надежность и безопасность, многофункциональность, возможность ведения на одной карточке нескольких счетов. Существенный недостаток смарт-карточек, который до сих пор не удалось преодолеть, — их высокая себестоимость, значительно превосходящая стоимость пластиковой карточки с магнитной полосой. Тем не ме-

нее, в начале 90-х годов рынок микропроцессорных карточек стал развиваться бурными темпами.

Сегодня деньги диверсифицируются, буквально на глазах множатся их виды. Вслед за чеками и кредитными карточками появились дебетные карточки, а с 70-х годов так называемые «*электронные деньги*» (их еще называют депозитными деньгами, так как они находятся на счетах банков), которые, посредством компьютерных операций, можно использовать для переводов с одного счета на другой.

Многие экономисты склоняются к тому, что в будущем бумажные деньги вообще исчезнут и их заменят электронные межбанковские транзакции. Деньги останутся, но станут «невидимыми». По прогнозам американских экономистов, к 2050 г. в США почти не останется в обращении наличных денег.

Идеальная форма стоимости представляет собой высшую форму, в которой деньги как реальность уже исчезают, а остается лишь их идеальный образ.

Устойчивость современных денег определяется их ограниченностью. Поэтому можно сказать, что у правительства такие же задачи, что и у природы, сотворившей золото в ограниченном количестве: Центральный банк должен сделать ограниченным предложение денег. Если бумажные деньги перестанут обладать свойством относительной ограниченности, то их ценность будет падать, пока не исчезнет совсем. Следовательно, вопрос о ценности бумажных денег неразрывно связан с проблемой количества бумажных денег, необходимых для обращения.

Понятие денежной массы, ликвидность, денежные агрегаты

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является денежная масса, контроль за которой — одно из направлений деятельности современного государства, стремящегося избежать инфляции.

Денежная масса — это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве, которым располагают частные лица, институциональные собственники и государство.

В структуре денежной массы выделяется:

активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот;

пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Таким образом, структура денежной массы достаточно сложна и не совпадает со стереотипом, который сложился в сознании рядового потребителя, считающего деньгами прежде всего наличные средства — бумажные деньги и мелкую разменную монету. На деле доля бумажных денег в денежной массе весьма низка (менее 25%), а основная часть сделок в развитой рыночной экономике между предпринимателями и организациями, даже в розничной торговле, совершается путем использования банковских счетов. В результате наступила эра банковских денег-чеков, кредитных карточек, чеков для путешественников и т. п. Эти инструменты расчетов позволяют распоряжаться денежными депозитами, т. е. безналичными деньгами. При оплате товара и услуги, покупатель, используя чек или кредитную карточку, приказывает банку перевести сумму покупки со своего депозита на счет продавца или выдать ему наличные.

В структуру денежной массы включаются и такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство. Речь идет о денежных средствах на срочных счетах, о сберегательных вкладах в коммерческих банках и других кредитно-финансовых учреждениях, о депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства, и т. п. Перечисленные компоненты денежного обращения получили общее название квази-деньги. Квази-деньги представляют собой наиболее весомую и быстро растущую часть в структуре денежного обращения.

Экономисты называют квази-деньги ликвидными активами. Под **ликвидностью** какого-либо имущества или активов понимается их легкорезализуемость, возможность их обращения в денежную форму без потери стоимости.

Следовательно, самым ликвидным видом активов являются деньги. К высоколиквидным видам имущества относятся золото, другие драгоценные металлы, драгоценные камни, нефть, произведения искусства. Меньшей ликвидностью обладают здания, оборудование.

Для анализа количественных изменений денежного обращения на определенную дату и за определенный период, а также для разработки мероприятий по регулированию темпов роста объема денежной массы используются различные показатели (денежные агрегаты).

В *финансовой статистике* промышленно развитых стран для определения денежной массы применяется следующий набор основных денежных агрегатов:

❖ *агрегат М-1* — включает наличные деньги в обращении (банкноты, монеты) и средства на текущих банковских счетах;

❖ *агрегат М-2* — состоит из агрегата М-1 плюс срочные и сберегательные вклады в коммерческих банках (до четырех лет);

❖ *агрегат М-3* — содержит агрегат М-2 плюс сберегательные вклады в специализированных кредитных учреждениях;

❖ *агрегат М-4* — состоит из агрегата М-3 плюс депозитные сертификаты крупных коммерческих банков.

В США для определения денежной массы используются четыре денежных агрегата, в Японии и Германии — три, в Англии и Франции — два.

Анализ структуры и динамики денежной массы имеет важное значение при выработке центральными банками ориентиров кредитно-денежной политики.

Для расчета *совокупной денежной массы* в обращении в Украине предусмотрены следующие денежные агрегаты:

❖ *агрегат М-0* — наличные деньги (бумажные и монеты);

❖ *агрегат М-1* — равен агрегату М-0 плюс текущие счета;

❖ *агрегат М-2* — равен агрегату М-1 плюс сберегательные вклады и мелкие срочные счета;

❖ *агрегат М-3* — равен агрегату М-2 плюс долгосрочные счета.

Использование различных показателей денежной массы позволяет дифференцированно подойти к анализу состояния денежного обращения.

Из формулы массы денег в обороте видно, что она напрямую зависит от количества товаров и цен на них и обратно зависит от скорости обращения денег:

$$M = P \cdot Q \cdot V.$$

Скорость обращения денег — показатель интенсификации движения денег при функционировании их в качестве средства обращения и средства платежа. Он трудно поддается количественной оценке, поэтому для его расчета используются косвенные данные.

В промышленно развитых странах в основном исчисляются два показателя скорости роста оборота денег:

❖ показатель скорости обращения в кругообороте доходов — отношение валового национального продукта (ВНП) или национального дохода к денежной массе, а именно к агрегату М-1 или М-2; этот показатель раскрывает взаимосвязь между денежным обращением и процессами экономического развития;

❖ показатель оборачиваемости денег в платежном обороте — отношение суммы переведенных средств по банковским текущим счетам к средней величине денежной массы.

Изменение скорости обращения денег и, соответственно, объема денежной массы зависит от многих факторов, как общеэкономических (циклического развития экономики, темпов экономического

роста, движения цен), так и чисто монетарных (структуры платежного оборота, развития кредитных операций и взаимных расчетов, уровня процентных ставок на денежном рынке и т. д.).

Ускорению обращения денег способствуют замена металлических денег кредитными, развитие системы взаимных расчетов, внедрение ЭВМ в банковское дело, применение электронных средств денежных расчетов.

РАЗНЫЕ ВИДЫ РЫНКОВ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН

Понятие и функции рынка

Под современным рынком понимают любую систему, дающую возможность покупателям и продавцам совершать свободную куплю-продажу товаров. Рыночная структура может выступать в различных формах. Это может быть традиционный рынок на городской площади; товарная, фондовая, валютная биржи или биржа труда; газетные объявления типа «продаю-покупаю»; информационно-компьютерные системы купли-продажи товаров и т. д.

Современный высокоразвитый рынок выполняет шесть основных взаимосвязанных функций.

1. *Посредническая функция* состоит в том, что рынок напрямую соединяет производителей (продавцов) и потребителей товаров, предоставляя им возможность общаться друг с другом на экономическом языке цен, спроса и предложения, купли-продажи.

2. *Ценообразующая функция* рынка возникает при столкновении товарного спроса и предложения, а также благодаря конкуренции. В результате свободной игры этих рыночных сил складываются цены на товары и услуги.

3. *Информирующая функция* рынка — сложившиеся цены «сообщают» бизнесменам о состоянии экономики (через конкретный разброс цен, через их падение и рост деловые люди узнают о размерах производства продукции, о насыщенности рынка товарами, о запросах потребителей и т. д.).

4. *Регулирующая функция* действует через тот же механизм свободных рыночных отношений. Из менее выгодных отраслей с пониженными ценами (перепроизводство продукции) капиталы перетекают в более прибыльные отрасли с повышенными ценами (недопроизводство). В результате в первых отраслях производство сокращается, а во вторых — растет.

5. *Стимулирующая функция* также осуществляется с помощью рыночных цен. В данном случае стимулируется эффективность экономики. Цены «вознаграждают» дополнительной прибылью тех, кто производит товары, наиболее нужные потребителям, кто совершенствует производство, увеличивает производительность, снижает издержки.

6. *Оздоровляющая функция* жестока, но экономически оправдана. Рынок «очищает» экономику от ненужной и неэффективной хозяйственной деятельности. Те предприниматели, которые не учитывают запросы потребителей и не заботятся о прогрессивности и рентабельности своего производства, терпят поражение в конкурентной «борьбе» и «наказываются» банкротством. И наоборот, общественно полезные и эффективно работающие предприятия процветают и развиваются.

Виды рынков, общая характеристика. Потребительский рынок и рынок средств производства

В основе деления рынков лежит разнообразие объектов купли-продажи. Существующее множество рынков можно сгруппировать по следующим признакам:

❖ *с точки зрения закона:*

- легальный рынок (законный; регламентированный государством);
- теневой рынок (нелегальный, скрытый от налогов);
- потребительский рынок;

❖ *по экономическому назначению объектов рыночных отношений:*

- рынок средств производства;
- рынок природных ресурсов (земли);
- рынок рабочей силы;
- рынок информации;
- рынок капиталов и денег;
- рынок ценных бумаг и др.

❖ *по пространственному признаку:*

- местный рынок;
- национальный рынок;
- региональный рынок;
- мировой рынок

Все виды рынков взаимосвязаны и взаимозависимы, изменения в одном из них вызывают изменения в других. На каждом рынке существует особый предмет купли-продажи, встречаются особые покупатели и продавцы, и под влиянием их спроса и предложения формируется особая рыночная цена.

Каждый из этих рынков, в свою очередь, можно разделить на составляющие элементы. Так, рынок средств производства включает рынок земли, станков, кормов, газа и т. д.; рынок информации — рынки научно-технических разработок, ноу-хау, патентов и др.; финансовый рынок — рынки ценных бумаг, банковских ссуд и других кредитных ресурсов.

Сферой взаимодействия производителей и потребителей являются два рынка:

- ❖ рынок ресурсов (факторов производства);
- ❖ рынок товаров и услуг.

Рынок товаров и услуг охватывает всю совокупность производимых в данное время материальных благ и услуг. На этом рынке осуществляется движение предметов потребления и средств производства.

В самом общем виде он может быть разделен на рынок потребительских товаров, представленный многочисленными рынками отдельных потребительских благ (в этом смысле можно говорить о рынке зерна, стиральных машин или театральные билетов), и рынок капитальных благ, предназначенных не для непосредственного потребления, а для производства с их помощью предметов потребления (машины, оборудование, сырье, энергия).

Эти рынки отличаются друг от друга характером спроса и способом доведения продукции до покупателя.

Спрос потребительского рынка является природным и обусловлен потребностями человека, он гибко реагирует на изменение моды, цены, доходов, вкусов и других факторов.

Спрос на средства производства — производный от потребительского спроса, более фиксированный по сравнению с гибким потребительским спросом.

Количество покупателей и продавцов рынка средств производства значительно уже потребительского рынка, они более информированы о ценах и качестве товаров этого рынка. Между производителями и потребителями товаров и услуг потребительского рынка стоят в основном торговые-посреднические организации, розничные и оптовые торговцы. На рынке средств производства между производителем и покупателем действуют дистрибьюторы (оптовики, самостоятельно реализующие товар), дилеры и брокеры (члены товарных бирж).

Рынок природных ресурсов. Рынок труда

Рынок ресурсов включает в себя основные производственные факторы, которые предлагают домохозяйства и покупают производители-фирмы.

Особенностью рынка природных ресурсов является невозпроизводимость или частичная воспроизводимость ресурсов — объектов купли-продажи, стабильность и длительность функционирования, относительная редкость и ограниченность.

К природным ресурсам относятся: земля, энергетические и сырьевые ресурсы, а также условия протекания производственной деятельности (местоположение, климат).

На рынке природных ресурсов (земля) складываются отношения между собственниками земли и будущими пользователями-предпринимателями.

Цена земли, уплачиваемая арендатором ее собственнику за возможность производственного использования и получения прибыли, называется экономической рентой.

Рента — это рыночная цена природных ресурсов. Рента формируется под влиянием спроса и предложения земли.

На графике (рис. 20) видна особенность формирования рыночной цены земли (точка P_E).

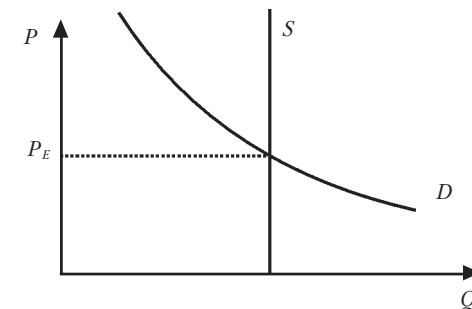


Рис. 20. Спрос и предложение земли, рента

Рента — это результат пересечения линии спроса D с линией предложения земли S . Линия предложения имеет вид вертикальной линии, что объясняется ограниченным количеством земли как природного явления. Такое предложение земли называют неэластичным по цене, так как сколько бы ни изменялась рента, количество предложения земли остается неизменным.

Рынок труда охватывает отношения, которые начинаются с найма человека на работу и заканчиваются увольнением с работы.

Объектом рынка труда является трудовая функция наемного работника. **Предложение труда** в Украине осуществляют трудоспособные граждане, достигшие, по общему правилу, 16-летнего возраста. Спрос на трудовые услуги представляют государство, негосударственные организации и субъекты предпринимательства (фи-

зические и юридические лица). Отношения между субъектами рынка труда оформляются трудовым договором или контрактом в соответствии с трудовым законодательством Украины.

Спрос на рынке труда и оплата трудовых услуг определяется:

- востребованностью данных услуг труда, их конъюнктурностью;
- продуктивностью труда.

Предложение труда формируется под влиянием многих объективных и субъективных факторов:

- ❖ общая численность населения и активного трудоспособного населения;
- ❖ законодательное регулирование условий труда, минимальная заработная плата;
- ❖ деятельность профессиональных союзов, которые преследуют цель добиваться улучшения условий труда, повышения зарплаты, предоставления льгот определенным категориям работников и др.;
- ❖ наличие на рынке труда конкурентной среды, тенденций к увеличению или уменьшению различий в оплате труда;
- ❖ решение самого работника продавать или нет свою рабочую силу по определенной цене и при определенных условиях;
- ❖ работник при этом выбирает между двумя ценностями: своим свободным временем и отдыхом и теми потребительскими благами, которые он может приобрести на заработанную плату за его услуги;
- ❖ как правило, при повышении зарплаты работник склонен отказаться от свободного времени, предпочитая выполнение трудовой функции;
- ❖ только при условии повышения зарплаты работник согласен больше работать и меньше отдыхать;
- ❖ предложение труда напрямую зависит от цены труда (зарплата работника).

Рынок труда подразделяется в свою очередь на рынки квалифицированного и неквалифицированного, физического и интеллектуального труда, рынки занятых в первичной, вторичной и третичной сферах экономики, занятых постоянно и временно.

На рынках рабочей силы *цена труда*, т. е. заработная плата, устанавливается как конкурентное равновесие спроса и предложения по различным категориям работников, по видам работ, по наличию и отсутствию профсоюзов, влияющих на спрос и предложение труда и добивающихся повышения его оплаты для занятой части работников.

Заработная плата выступает одной из важнейших и наиболее массовой формой дохода в любой экономике. В системе рыночных цен заработная плата является особо важной категорией еще и потому,

что достигает примерно 3/4 национального дохода развитых стран. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы. Например, одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной и реальной заработной платой.

Номинальная заработная плата — это сумма денежных выплат, а реальная — определяется уровнем цен на товары и услуги, покупаемые на денежную сумму заработной платы, то есть зависит от инфляции в стране.

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

Высококвалифицированный труд вознаграждается более высокой заработной платой, во-первых, потому что такой труд вносит более весомый вклад в получаемую прибыль. Во-вторых, высокая зарплата квалифицированных специалистов компенсирует прошлые затраты времени, средств и усилий на образование и профессиональную подготовку.

Существенные различия в заработной плате могут иметь место при отсутствии конкуренции между сугубо профессиональными группами работников, например между сталеварами и врачами, танцорами и математиками, водителями грузовиков и воспитателями детских учреждений и т. д. Для представителя каждой из подобных категорий работников практически невозможно перейти из одной группы в другую, а следовательно, конкуренции между этими группами не возникает. Конкурентная среда возникает либо внутри каждой профессиональной группы, либо в группах взаимозаменяемых профессий и специальностей.

Рынок капиталов и денег

Финансовый рынок — это механизм перераспределения финансовых ресурсов между кредиторами и заемщиками при помощи финансово-кредитных посредников-учреждений. Главная его функция — трансформация бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

Финансовый рынок делится на рынок капиталов и денежный рынок.

Рынок капиталов подразделяется на рынок ценных бумаг и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов.

Кредит — это предоставление денег в ссуду на условиях:

- ❖ срочности (кредит предоставляется на определенный срок по согласию сторон);
- ❖ возвратности (кредит подлежит возврату);
- ❖ платности (платой за предоставление денег служит ссудный процент от суммы кредита).

Кредитные отношения на рынке капиталов происходят между собственниками временно свободных денежных средств (предприниматели, домохозяйства, органы государственной власти или самоуправления) и фирмами, нуждающимися в деньгах для осуществления своей предпринимательской деятельности.

Кредитные отношения — неотъемлемая черта рыночных отношений, они обеспечивают непрерывность производственного процесса, создают условия появления новых и расширения существующих производственных фирм.

Виды кредита

Коммерческий	Предоставляют предприниматели друг другу в виде отсрочки платежа на приобретенные товары и услуги (путем оформления векселя)
Банковский	Предоставляют банки предпринимателям
Потребительский	Предоставляется в виде рассрочки оплаты за товары потребительского назначения или на какие-либо потребительские цели (например, для постройки дома)
Ипотечный	Кредит под залог недвижимости
Государственный	Кредитором или заемщиком выступает государство
Международный	Кредиторами и заемщиками выступают различные страны

Деньги являются таким же товаром, как товары, услуги и т. д.

Спрос на деньги выступает как спрос на деньги для оплаты товаров, труда, земли, а также как спрос на покупку финансовых активов (ценных бумаг). Спрос на деньги растет при падении ссудного процента.

Предложение денег в форме наличных или безналичных денег

является величиной относительно стабильной, обусловленной массой денег в обороте страны (на рис. 21 представлена вертикальной линией S).

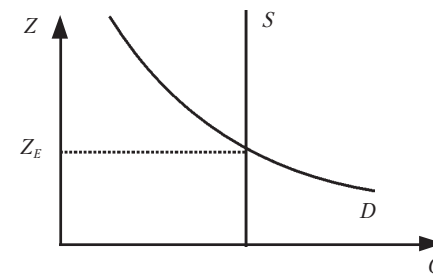


Рис. 21. Спрос и предложение денег, норма процента

Пересечение на графике рис. 21 линий предложения и спроса на деньги дает равновесную норму процента Z_E , то есть такую плату за деньги, которая согласовывает желание собственника денег получить доход за предоставление их и желание того, кто занимает деньги с целью вложения их в выгодное дело.

Рынок ценных бумаг

Как известно, капитал может выступать в денежной, производственной и товарной формах. Именно рынок ценных бумаг (фондовый рынок) позволяет ускорить его переход от денежной к производственной форме. Он выполняет две генеральные функции. Первая заключается в обеспечении гибкого межотраслевого перераспределения капиталов и в мобилизации денег населения с тем, чтобы направить их на развитие тех отраслей, которые могут обеспечить более высокую экономическую эффективность от выпуска конкурентоспособной продукции и оказания услуг. Вторая предполагает мобилизацию временно свободных денежных средств для удовлетворения нужд государства и других организаций. *Ценная бумага* — это форма существования капитала, отличная от его товарной, производительной и денежной форм, которая может передаваться вместо него самого, обращаться на рынке как товар и приносить доход. Это особая форма существования капитала наряду с его существованием в денежной, производительной и товарной формах. Суть ее состоит в том, что у владельца капитала сам капитал отсутствует, но имеются все права на него, которые и зафиксированы в форме ценной бумаги. В общем виде рынок ценных бумаг можно

определить как совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг между его участниками.

Под **ценной бумагой** понимается продаваемый и покупаемый финансовый документ, дающий право его владельцу на получение в будущем денежной наличности.

В системе рынка ценных бумаг необходимо выделять рынки:

- ❖ первичный и вторичный;
- ❖ организованный и неорганизованный;
- ❖ биржевой и внебиржевой;
- ❖ традиционный и компьютеризированный и др.

Первичный рынок — это приобретение ценных бумаг их первыми владельцами

Вторичный рынок — это сфера, где ценная бумага обращается после того, как ее приобрел первый покупатель, и она — по крайней мере один раз — меняет своего владельца.

Как первичный, так и вторичный рынки ценных бумаг предполагают наряду с биржами существование различного рода специальных учреждений: брокерских контор, инвестиционных фондов, инвестиционных подразделений коммерческих банков, консультационных фирм и т. д. Эти учреждения должны размещать акции и облигации, торговать и содействовать торговле ценными бумагами, выяснять спрос и предложение и формировать курс ценных бумаг.

Основными видами ценных бумаг с точки зрения их экономической сущности (они играют роль финансовых инвестиций) являются акции, облигации, банковские сертификаты, векселя, чеки, коносаменты, варранты, фьючерские контракты и др.

Акции удостоверяют право акционера на долю в капитале акционерного общества и на получение дохода (дивиденда) как результата деятельности этого общества.

Облигация — это единичное долговое обязательство на возврат вложенной денежной суммы через установленный срок с уплатой или без уплаты определенного дохода. Владелец облигаций имеет право получения их полной стоимости и заранее обусловленного дохода.

Спрос на ценные бумаги зависит от объема свободных денежных средств покупателя ценных бумаг; от величины дохода за данные ценные бумаги; от альтернативных вариантов вложения капитала.

Предложение ценных бумаг определяется потребностью эмитентов (тех, кто выпускает ценные бумаги — акционерные общества или государство) в инвестициях, то есть в деньгах, реализуемых от продажи ценных бумаг, которые будут вложены в прибыльное дело.

Цена, по которой ценная бумага реализуется на вторичном рынке, называется **курсом ценной бумаги**. Существует курс акции, курс облигации.

$$\text{Курс акции} = \frac{\text{дивиденд (прибыль на акцию)}}{\text{норма ссудного процента}}.$$

Курс акции прямо зависит от дивиденда на данную акцию и обратно зависит от альтернативного варианта вложения денег, за которые куплена акция, — нормы ссудного процента. Номинальная цена акции не влияет на ее курсовую цену. В отличие от акции курс облигации зависит от номинальной цены облигации, а также от срока, в который эмитент обязан выкупить акцию у приобретателя акции (чем срок больше, тем курс выше).

РЫНОЧНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ: БИРЖИ, БАНКИ И ДРУГИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ПОСРЕДНИКИ

Понятие рыночной инфраструктуры

Применительно к рыночной экономике **инфраструктура** (от лат. *infra* — ниже, под и *structura* — строение, расположение) представляет собой совокупность организационно-правовых и экономических отношений, которая обеспечивает связь этих отношений (при всем их многообразии) в единое целое.

Без целостной эффективно функционирующей инфраструктуры существование современной рыночной экономики невозможно.

❖ В широком смысле к рыночной инфраструктуре относят всю систему институтов всех локальных рынков: биржи, банки, инвестиционные фонды, страховые компании и др.

❖ В узком смысле имеют в виду материальные объекты инфраструктуры — товары общественного потребления, производство и использование которых обеспечивается обычно государством: городские транспортные системы, связь, муниципальные системы водоснабжения и т. д.

Говоря иначе, инфраструктура — это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство. Включает, например, строительство дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, образование, информационное обеспечение, науку, здравоохранение и т. д.

Как правило, создание условий для развития рыночной инфраструктуры, без которой рынок не может существовать, во многом зависит от государства. Государство берет на себя ответственность за создание равных условий для соперничества предпринимателей,

для эффективной конкуренции, а также ответственность за ограничение власти монополий. Государство заботится о производстве достаточного количества общественных товаров и услуг, так как рыночный механизм не в состоянии должным образом удовлетворять коллективные потребности людей.

Биржи

Важную роль в рыночной экономике играют *биржи* — товарные и фондовые биржи, биржи труда.

Товарная биржа — это организация оптового рынка, осуществляющая торговлю по установленным биржей правилам в форме публичных торгов, которые проводятся в определенном месте в определенное время.

Товарные биржи реализуют биржевые товары — однородную, стандартизированную продукцию (зерно, нефть и т. д.).

Отличительные черты биржи:

❖ Биржа является особым видом рынка, где производится торговля товарами, которые могут отсутствовать на бирже и даже могут не быть собственностью продавца.

❖ Биржа выступает как организованный рынок, на котором определенные органы управления выполняют функции, поддерживающие порядок на бирже.

Цель биржевой торговли состоит не только в торговле товарами, но и в установлении цен (регулярно и под общим контролем).

Виды товарных бирж

По номенклатуре реализации продукции:	специализированные; универсальные
По степени участия посетителей в бирже, торгах:	открытые; закрытые
По характеру биржевых операций:	реального товара; форвардные; фьючерсные

Члены биржи — это физические и юридические лица, участвующие в ее уставном капитале.

Основные задачи биржи:

❖ организация купли-продажи в процессе биржевого торга продукции.

❖ создание, формирование цен, их котировка (курс);

❖ предоставление участникам торгов соответствующей информации по продукции.

Биржевые сделки (контракты) — это соглашения о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении биржевого товара.

Виды биржевых сделок:

форвардные — с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении прав и товаров с отсроченным сроком его поставки;

фьючерсные — с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении будущих контрактов на поставку биржевого товара;

опционные — передающие право купли или продажи товара по ценам, отличающимся от цен фьючерсных контрактов.

Сделки с реальными товарами являются сделками купли-продажи. Исполнение по ним состоит в том, что продавец передает покупателю проданные товары в место, указанное покупателем при сделке.

Фондовая биржа — учреждение, которое профессионально организует и обслуживает куплю-продажу ценных бумаг.

Биржевой рынок — это торговля ценными бумагами на фондовых биржах. На биржевом рынке процесс обращения ценных бумаг организуется высококвалифицированными специалистами, он имеет развитую биржевую инфраструктуру; торговля на нем происходит с соблюдением требований законодательства. Биржа устанавливает правила допуска ценных бумаг к торговле и исключения их из биржевого списка, разрабатывает порядок разрешения споров между членами биржи, посредниками в сделках и их участниками. Все биржевые сделки заключаются только в помещении биржи с обязательной их регистрацией и доведением информации до участников торгов.

Члены биржи — это физические и юридические лица, участвующие в ее уставном капитале.

Основные задачи фондовой биржи:

❖ организация купли, продажи в процессе биржевого торга продукции;

❖ создание, формирование цен, их котировка (курс);

❖ представление участникам торгов соответствующей информации по продукции.

На фондовой бирже работают маклеры, брокеры, дилеры.

Маклер — штатный работник биржи, обслуживает членов и гостей биржи, оформляет сделки купли-продажи ценных бумаг.

Брокер — действует на бирже по поручению клиента, часто входит в брокерскую контору.

Дилер — действует подобно брокеру, однако осуществляет операции в свою пользу и за свой счет.

Современный рынок труда испытывает на себе осязаемое госу-

дарственное воздействие. Законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых отношений. Оно не только предъявляет спрос на рабочую силу в государственном секторе экономики, но и регулирует его в частном секторе, определяя основные параметры найма в масштабах национальной экономики. Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы (помощь малоимущим, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение и пр.).

Эти программы содействуют определенной стабилизации социально-экономического положения трудящихся в зонах повышенного рыночного риска, смягчают болезненные рывки рыночного механизма. Значительно и посредническо-вспомогательное влияние государства на рынок труда. Оно частично берет на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, а также создания общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения рабочей силы содействуют максимально быстрой адаптации последствий и меняющихся требований рынка, преодолению безработицы.

Видное место в регулировании рынка труда занимает биржа труда.

Биржа труда — учреждение, осуществляющее посредничество между рабочими и предпринимателями при совершении сделки купли-продажи рабочей силы, а также регистрацию безработных.

Первые биржи труда были открыты в первой половине XIX века. В настоящее время функции биржи труда выполняют в основном государственные биржи труда, так называемые службы занятости, подчиненные министерству труда.

В задачу государственной службы занятости входит: оказание посреднических услуг при трудоустройстве безработных лиц, желающих переменить работу; изучение спроса и предложения рабочей силы; предоставление информации о требующихся профессиях; профориентация молодежи.

Банки

Банк — кредитно-финансовое предприятие, основу деятельности которого составляет привлечение и эффективное распределение денежных капиталов.

Типы банков можно свести к двум основным.

Центральные банки называют «банками для банков», так как они обслуживают все другие банки и финансово-кредитные учреждения, а также правительство (поэтому обычно они являются государственными). Центральные банки, помимо того, регулируют и

контролируют денежное обращение и всю финансово-кредитную систему, хранят у себя денежные средства других банков и официальные золото-валютные резервы страны.

Коммерческие банки — это «банки для всех». Они имеют дело с разными клиентами — от мелких вкладчиков до крупных фирм, и бывают универсальными (многооперационными) или специализированными, региональными или отраслевыми и т. д.

Источники средств банка можно разделить на три вида: средства учредителей банка (уставный фонд), средства вкладчиков банка, прибыль банка.

Прибыль банка — результат разницы между процентами за предоставление кредитов и процентами, которые банк платит вкладчикам по депозитам.

Основные виды банковской деятельности можно свести к следующим направлениям:

1. Прием и хранение вкладов.
2. Кредитование — чаще всего осуществляется под залог ценных бумаг, товаров, а также земли и другой недвижимости (ипотечный кредит); кредиты без залога даются лишь надежным заемщикам.
3. Расчетное обслуживание — посредничество в платежах по товарным поставкам, по заработной плате, налогам, пошлинам, между предпринимателями, населением и государством, а также ведение их счетов и т. п.
4. Учет векселей (или их дисконтирование) заключается в том, что банк скупает векселя с еще не наступившим сроком погашения, удерживая при этом учетный процент (дисконт) в свою пользу (позднее, при наступлении срока платежа, он предъявляет их векселедателям к оплате). Таким образом, дисконтировать вексель — значит купить его по цене ниже его номинальной стоимости.
5. Информационно-консультационные услуги.
6. Торгово-комиссионная деятельность — охватывает торговлю золотом, операции с ценными бумагами, размещение займов, обмен валют, услуги, связанные с лизингом (долгосрочная аренда или сдача производственных сооружений, машин и другого оборудования в аренду, иногда с последующим выкупом имущества), факторингом (факторные операции — перекупка долгов) и т. д.
7. Доверительные операции (или трастовые) — это управление чьей-либо собственностью (землей, ценными бумагами и прочим) по доверенности.

Все **банковские операции** можно разделить на три группы:

❖ пассивные операции — состоят в привлечении депозитов — денежных средств вкладчиков-клиентов банка (депозиты делятся на текущие и срочные);

❖ активные операции — состоят в кредитовании клиентов-заемщиков; чаще всего кредит выдается под залог векселя, товара, ценных бумаг;

❖ комиссионные операции — посредничество при обслуживании клиентов, распоряжение имуществом клиентов, выполнение поручений клиентов.

Другие финансово-кредитные посредники

Помимо банков существуют и другие кредитно-финансовые «банкоподобные» учреждения: страховые компании, пенсионные фонды, кредитные кооперативы и т. п. Огромные капиталы этих своеобразных «денежных бассейнов» тоже могут использоваться для кредитования и инвестирования производства. В их деятельности можно выделить одну или две основные операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру.

Сберегательные учреждения (взаимно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы) аккумулируют сбережения населения и вкладывают денежный капитал в основном в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

Страховые компании, главная функция которых — страхование жизни, имущества и ответственности — превратилась в настоящее время в важнейший канал аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Основное внимание страховые общества сосредоточили на финансировании крупнейших корпораций в области промышленности, транспорта и торговли.

Пенсионные фонды, как и страховые компании, активно формируют страховой фонд экономики, который приобретает все большую роль в процессе расширенного воспроизводства. Пенсионные фонды вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, осуществляя таким образом финансирование, как правило долгосрочное, экономики и государства.

Инвестиционные компании занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т. е. проводят операции по выпуску и размещению ценных бумаг. Они привлекают капитал путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Инвестиционные компании выполняют роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере. Инвестиционные ком-

пании отличаются от сберегательных учреждений тем, что их сбережения изменяются в зависимости от колебаний курсов ценных бумаг. Повышение цены на акции, которыми владеет компания, приводит к росту курса ее собственных акций. Основной сферой приложения капитала инвестиционных компаний служат акции корпораций.

В современных условиях специализированные кредитно-финансовые институты заняли важнейшее место на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала на денежном рынке.

ДОХОДЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Понятие, значение, виды доходов

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.

Доход — это объем денежных поступлений за определенный период времени

Получателями дохода являются:

- ❖ отдельные люди, семьи — домашние хозяйства;
- ❖ предприятия, организации, учреждения.

Доходы домашних хозяйств часто обозначают как личные доходы. Доходы нужны для того, чтобы их использовать. Денежные поступления людей находят следующее применение:

- ❖ определенная их часть уплачивается в виде налогов в бюджет государства;
- ❖ основная их часть, как правило, используется на потребление, т. е. приобретение потребительских товаров и услуг;
- ❖ некоторая их часть превращается в сбережения, которые могут принимать разные формы (открытие и пополнение счета в банке, приобретение акций 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:

- ❖ формирование резерва на случай непредвиденных расходов;
- ❖ накопление денежной суммы для будущей, как правило, крупной денежной покупки;
- ❖ вложение денег в производство (инвестирование) с целью получения новых денежных доходов.

Доход имеет очень большое значение для жизни человека, семьи, выступает важным элементом экономического сотрудничества людей.

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.

Возможности духовного развития. Увеличение дохода — это расширение потенциальных возможностей духовного развития. Как ими воспользуется тот или иной человек — такими и будут его духовные изменения

Предпосылка воспроизводства экономических ресурсов. Предложение экономических ресурсов (труд, земля, капитал) 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, при определенных условиях вызывает интерес и стремление к сохранению и улучшению ресурсов.

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.

Влияние на характер, манеры, психологию, мировоззрение. Уровень доходов, по общему правилу, определяет отношение человека к себе и к другим, поведение человека, его внешний облик.

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 невоз-

можности 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, в обострении социальных противоречий.

Политические издержки связаны с невозможностью достигнуть политически стабильного общества при слишком большом разрыве в уровне жизни различных слоев населения. Поэтому общество — в лице государства — должно контролировать дифференциацию доходов, обеспечивать ее социально безопасный уровень.

Виды доходов: заработная плата, рента, прибыль, ссудный процент.

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. п.

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.

Кроме указанных видов доходов могут возникать случайные, эпизодические обстоятельства, в результате которых люди получают денежные доходы. Это может быть выигрыш в лотерею, получение наследства, находка и т. п.

Рента и ссудный процент

Производство 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.

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. 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:

- ❖ *изменение цены на продукцию*, выращенную на этой земле. Например, повышение цен на зерно, мясо, молоко сделает их производство более прибыльным. А уровень прибыльности выступает тем фактором, по которому определяются направления предпринимательских усилий. Возросший интерес к указанным производствам вызовет повышение спроса на землю, являющуюся необходимым их компонентом;

- ❖ *уровень производительности*, который может быть достигнут на том или ином земельном участке, то есть спрос зависит от качества земли. 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.

Марксистская концепция земельной ренты исходит из того, что источником всех доходов является прибавочный продукт. Поэтому земельная рента так же, как прибыль и процент, является превращенной формой прибавочной стоимости.

К. Маркс выделял два вида земельной ренты — абсолютную и дифференциальную. Последняя исследовалась также А. Смитом и Д. Рикардо.

Дифференциальная рента возникает на лучших и средних участках земли как разница между ценой производства продукции, полученной на средних и лучших по плодородию участках, и общей (более высокой) ценой, определяемой худшими условиями производства.

Напрашивается вопрос: почему общественная цена производства

определяется худшими, а не средними и даже не лучшими условиями? Да потому, что земля ограничена и урожай только со средних и лучших земель не сможет удовлетворить общественные потребности. И если спрос превышает предложение, то рыночная цена поднимается до уровня цены товара с худшего участка.

Таким образом, дифференциальная рента — это разница между общественной и индивидуальной ценами производства. На худших участках она не возникает.

Абсолютная рента — это рента, имеющаяся на всех без исключения участках земли. Она появляется как разница между стоимостью сельскохозяйственной продукции и ее ценой производства: первая выше последней.

Маркс полагал, что снижению стоимости мешает частная собственность на землю. Отсюда вывод: необходима национализация земли. Если собственник земли сдает землю в аренду, то арендатор платит ему арендную плату, которая включает в себя земельную ренту плюс плату за пользование имеющимися на земле постройками. Сам же арендатор получает среднюю прибыль на капитал, который он вложил в хозяйство. Такова вкратце марксистская концепция земельной ренты.

Неоклассики исходят из того принципа, что цена любого фактора, будь то заработная плата, процент или рента устанавливается на том уровне, при котором спрос и предложение выравниваются.

На графике (рис. 22) можно увидеть особенность формирования рыночной цены земли (точка P_E).

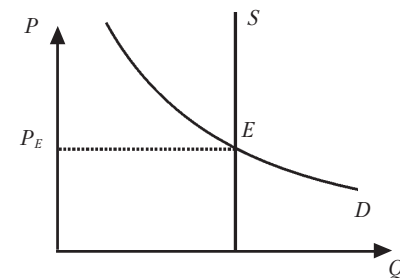


Рис. 22. Спрос и предложение земли

Известно, что предложение земли неэластично. Поэтому кривая предложения земли S представляет собой вертикальную линию. D — кривая спроса на землю, точка E — тот уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение земельных участков.

Если уровень арендной платы (ренты) повысится (выше точки E), то предложение земли превысит спрос на нее, земельные собствен-

ники будут испытывать трудности со сдачей земли в аренду и потому понизят арендную плату, выплачиваемую арендаторами.

Если же уровень арендных ставок понизится (ниже точки *E*), то спрос на землю превысит ее предложение. В этих условиях собственники земли будут повышать арендную плату (ренту).

Значит, только в точке *E* будет наблюдаться равенство спроса и предложения земли.

Неоклассиков, в отличие от Маркса, интересует не то, кем создается рента, а то, от чего зависит уровень, на котором она устанавливается.

Таким образом, уровень ренты:

1) находится в прямой зависимости от неэластичности предложения;

2) зависит от спроса на конечный продукт. Например, если цена и спрос на пшеницу снизились, то уменьшится и спрос на землю, где она выращивалась. Значит, упадут ставки арендной платы. Возможна обратная ситуация.

В рыночной экономике земля является объектом купли-продажи и имеет цену.

Владелец земли стремится продать ее за такую сумму (цену), которая, если положить ее в банк, будет приносить ежегодный процент, равный ежегодной ренте.

Поэтому *цена земли* зависит от двух величин:

❖ размеров земельной ренты, которую можно получить, став собственником земли;

❖ ставки ссудного процента.

Эту зависимость можно выразить формулой:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{размер ренты}}{\text{величина ссудного процента}}.$$

Например, если ежегодная рента равна 2000 долл., ставка ссудного процента — 4 %, то цена земли = $2000 : 4 \cdot 100 = 50\,000$ долл.

Таким образом, цена земли растет, если увеличивается размер ренты, и падает, если повышается норма процента.

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).

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.

Плата за пользование капиталом заставляет искать способы его наиболее эффективного использования.

Организацию экономических сил берет на себя предприниматель. Естественно, он не станет этого делать бесплатно. Он рассчитывает получать за свои предпринимательские способности и усилия денежное вознаграждение. Предприниматель претендует на получение предпринимательского дохода в форме прибыли.

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.

В практике цену ссуды обычно выражают не в абсолютных значениях (т. е. денежных единицах), а в процентном отношении от самой величины ссуды. Такая форма цены ссуды называется *процентной ставкой*, она измеряется отношением годового дохода, получаемого на ссудный капитал (например 20 тыс. долл.), ко всему ссудному капиталу (например 100 тыс. долл.):

$$20 \text{ тыс.} : 100 \text{ тыс.} \cdot 100 \% = 20 \%.$$

На величину процентной ставки, а следовательно, и на объем денежных поступлений кредитора влияет много факторов. Основные из них:

а) соотношение спроса и предложения денег;

б) уровень инфляции. Чем выше, например, темпы инфляции, тем под больший процент будут предлагаться деньги.

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;

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.

Диапазон ставок может колебаться в зависимости от ряда следующих факторов:

1. *Риск*. Чем больше шанс, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор.

2. *Срочность*. Долгосрочные ссуды обычно выдаются по более высоким ставкам процента, чем краткосрочные, т.к. долгосрочные кредиторы могут понести финансовый ущерб из-за отказа от альтернативного использования своих денег.

3. *Размер ссуды*. Как правило, на меньшую ссуду ставка процента выше. Причина в том, что административные расходы по крупным и мелким ссудам почти совпадают.

4. Существуют и такие факторы, как *условия конкуренции, уровень налогообложения и другие*.

Роль процентной ставки весьма велика, т. к. она влияет как на уровень, так и на структуру производства: низкая процентная ставка приводит к росту инвестиций и расширению производства. Высокая процентная ставка «душит» инвестиции и сдерживает производство. Ставка процента влияет на размещение капитала. Она распределяет деньги между теми отраслями, где они окажутся наиболее прибыльными.

Заработная плата

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, получа-

емым 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.

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.

Рассмотрим теперь конкретные факторы, определяющие ставку заработной платы.

Желание получить определенное количество работников тех или иных профессий исходит от работодателей.

Чем определяется поведение работодателей 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 производительно. 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.

Предложение труда 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 тру-

довые 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.

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 частном 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. В частном секторе экономики государство также осуществляет налогообложение личных доходов, 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.

В рыночной экономике большое влияние на уровень заработной платы оказывают профсоюзы. Обычно в литературе отмечают *четыре способа воздействия профсоюзов на заработную плату*.

1. Ограничение предложения труда, которое достигается ограничением рабочего времени с помощью законодательства, запрещением принимать на работу нечленов профсоюза, лимитированием нагрузки и интенсивности труда.

2. Давление на предпринимателей при заключении коллективных договоров в сторону повышения ставки заработной платы.

3. Содействие росту тех видов производства, которые вызывают спрос на труд и тем самым — рост заработной платы.

4. Борьба с монополизацией производства. Известно, что монополия добивается повышения цен за счет сокращения производства, что отрицательно сказывается на уровне заработной платы. Выступ-

ления против монополии сдерживают тенденцию к падению заработной платы.

Заработная плата выступает как вознаграждение за труд. Эта бесспорная истина признается всеми исследователями. Но на этом их единство в трактовке заработной платы заканчивается и появляются различия.

Марксистская концепция основана на том, что, во-первых, в качестве заработной платы оплачивается не труд, а способность работника к труду, т. е. его рабочая сила, которая определяется стоимостью средств существования рабочего и его семьи. Труд же, будучи источником стоимости, сам ее не имеет. Во-вторых, в качестве заработной платы оплачивается не весь продукт труда, а лишь необходимый, т. е. тот, который возмещает стоимость рабочей силы. Отсюда вытекает, что заработная плата — это форма стоимости и цены рабочей силы.

Позиция неоклассиков принципиально иная. Во-первых, они рассматривают заработную плату как цену труда. Во-вторых, их интересует не столько сущность заработной платы, сколько ее уровень, который традиционно определяют соотношением спроса и предложения.

При равенстве спроса и предложения на труд образуется равновесный уровень заработной платы.

Рост спроса на труд повышает заработную плату. Падение спроса на труд снижает ее.

В свою очередь, спрос на труд определяется предельным продуктом, т. е. приростом продукта при увеличении занятости на одного работника: если предельный продукт от использования труда выше, чем от использования других факторов, то спрос на труд повышается, и наоборот.

На предложение труда влияют:

- ❖ численность в стране трудоспособного населения;
- ❖ продолжительность рабочего дня;
- ❖ уровень квалификации и профессиональной подготовки населения.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Под номинальной понимается та сумма денег, которую получает работник за свой труд.

Реальная заработная плата измеряется массой жизненных благ и услуг, которые можно приобрести за полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной — от уровня цен на товары и услуги.

Заработная плата существует в двух формах — повременной и почасовой (сдельной).

Повременная заработная плата определяется продолжительностью труда. Ее мерой является оплата часа труда.

При поштучной (сдельной) оплате заработок находится в зависимости от количества произведенного продукта. Ее размер определяется путем умножения расценки за одно изделие на количество изделий.

Наряду с основными формами применяются и другие системы оплаты труда: сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, многофакторная и др.

На уровень и динамику заработной платы помимо конъюнктуры рынка большое влияние оказывают: состояние национальных ресурсов (природных, трудовых, технологических) и состояние экономики.

В богатых и промышленно развитых странах уровень номинальной заработной платы превышает среднемировой.

ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Предприятие и его функции

Несмотря на особенности разных видов предприятий (завод, парикмахерская, банк), им свойственны общие черты:

- ❖ предприятие представляет собой технологически обособленную совокупность средств производства и рабочей силы (трудовой коллектив);
- ❖ предприятие — это звено национальной или международной специализации, так как занимается производством определенного товара или услуги;
- ❖ предприятие отличается экономической обособленностью и самостоятельностью;
- ❖ предприятие имеет определенную организационно-правовую форму.

Предприятие (фирма) выполняет следующие функции в экономике:

- ❖ удовлетворение потребностей населения путем производства товаров и услуг;

- ❖ производство товаров и услуг с минимальными затратами;

- ❖ реализация произведенной продукции.

Функция предприятия — это производственная функция:

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

где Q — количество произведенной продукции;

K — количество использованного капитала (средств производства);

L — количество использованного труда.

Целью предприятия является оптимизация производственной функции, что значит поиск варианта использования минимального количества ресурсов, способных произвести максимальное количество продукции.

Функции предприятия

Производственно-технологическая функция. Предприятие обеспечивает процесс производства необходимыми ресурсами, внедряет новейшие технологии, рационализаторские предложения.

Экономическая функция. На предприятии происходит управление процессом производства и сбытом продукции, заключаются контракты, происходит наем рабочей силы, распределение доходов после реализации продукции и т. д.

Социальная функция. Заключается в создании условий труда, охране труда; в предоставлении материальной помощи работникам; в благотворительной деятельности.

Внеэкономическая функция. Предприятие принимает участие в международном обмене, в совместном с иностранными партнерами производстве, строительстве, научно-техническом сотрудничестве.

Несмотря на самостоятельность предприятий, они действуют совместно. Те из них, которые производят однородную продукцию, объединяются в отрасль. Все отрасли специализируются и взаимодействуют путем обмена продукцией, при этом представляя собой в совокупности единый хозяйственный организм — национальную экономику.

В рыночной экономике производственная деятельность предприятия имеет характер предпринимательской деятельности.

Предпринимательство в Украине

Согласно статье 42 Конституции Украины, каждый имеет право на предпринимательскую деятельность, не запрещенную законом.

Осуществление предпринимательской деятельности регулирует-

ся Законом Украины «О предпринимательстве» и другими нормативными актами.

Предпринимательство — это непосредственная, самостоятельная, систематическая, на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг с целью получения прибыли, осуществляемая физическими и юридическими лицами, зарегистрированными как субъекты предпринимательской деятельности в порядке, установленном законодательством.

Характерные признаки предпринимательства:

❖ **Самостоятельность** — заключается в свободе предпринимательства, его независимости от государственных органов, которые могут вмешиваться в деятельность предпринимателей только в соответствии со своей компетенцией (например, при осуществлении контроля).

❖ **Инициативность** — означает предприимчивость, активное ведение хозяйственной деятельности.

❖ **Систематичность** — заключается в том, что предпринимательством признается не одноразовое действие, а постоянная деятельность.

❖ Существенным признаком предпринимательства является его **риск**, то есть возможность получения отрицательных результатов, самостоятельное несение имущественной ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности, причинение убытков.

Законом предусмотрена свобода предпринимательства, которая заключается в том, что предприниматели имеют право без ограничений принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую действующему законодательству.

Субъектами предпринимательской деятельности (предпринимателями) могут быть:

❖ граждане Украины, других государств, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности;

❖ юридические лица всех форм собственности, установленных Законом Украины «О собственности».

Не допускается занятие предпринимательской деятельностью таких категорий граждан, как:

❖ военнослужащие;

❖ служебные лица исполнительных и правоохранительных органов власти.

Для осуществления предпринимательской деятельности, которая лицензируется, необходимо получить соответствующую лицензию и следовать определенным условиям и правилам осуществления данного вида деятельности (лицензионные условия), которые устанавливает Кабинет Министров Украины.

Принципы, на основании которых осуществляется предпринимательство:

❖ свободный выбор деятельности;

❖ привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;

❖ самостоятельное формирование программы деятельности и выбор поставщиков и потребителей производимой продукции, установление цен в соответствии с законодательством;

❖ свободный найм работников;

❖ привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других видов ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;

❖ свободное распоряжение прибылью, которая остается после внесения платежей, установленных законодательством;

❖ самостоятельное осуществление предпринимателем-юридическим лицом внешнеэкономической деятельности, использование любым предпринимателем принадлежащей ему доли валютной выручки по своему усмотрению.

Виды предпринимательства. Функции предпринимательства

С учетом направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов выделяются следующие виды предпринимательства.

Производственное предпринимательство — это процесс производства конкретных товаров, осуществления работ и оказания услуг для их реализации (продажи) потребителям (покупателям). Поскольку производственное предпринимательство осуществляется в сфере материального производства, оно классифицируется в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности (промышленное, строительное, сельскохозяйственное и др.).

Соответственно выделяют предпринимательство по подотраслям, например в промышленности организуется предпринимательская деятельность в машиностроении, в станкостроении и т. д.

Производственное предпринимательство с народнохозяйственной точки зрения является определяющим, так в организациях этого вида (фирмы, компании, предприятия) осуществляется производство продукции (товаров) производственно-технического назначения и товаров массового потребления, необходимых для домохо-

зайств, фирм, государства в целом. Все виды товаров, работ и услуг для конкретных потребителей (население, предпринимательские фирмы, государства) производятся субъектами производственного предпринимательства. Разумеется, производственное предпринимательство не является абсолютно самостоятельным (не зависимым от других видов предпринимательской деятельности), но от его развития зависят экономический рост и уровень социального развития общества.

Второй вид предпринимательской деятельности — **коммерческо-торговое предпринимательство**. Эта деятельность мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, так как непосредственно связана с конкретными потребителями.

Считается, что для развития торгового предпринимательства необходимы как минимум два основных условия:

- ❖ относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому обязательно хорошее знание рынка);

- ❖ более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль.

Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

Третьим видом предпринимательства является **финансово-кредитное**. Это специализированная область предпринимательской деятельности, характерной особенностью которой является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облигации и др.), валютные ценности и национальные деньги.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы), фондовые, валютные биржи и другие специализированные организации.

Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Национального банка Украины и Министерством финансов Украины.

Участниками рынка ценных бумаг являются коммерческие организации, осуществляющие эмиссию ценных бумаг.

Финансово-кредитное предпринимательство осуществляют следующие рынки:

- ❖ рынок ценных бумаг;
- ❖ рынок банковских услуг;
- ❖ рынок страховых услуг;

- ❖ рынок иных финансовых услуг.

В развитой рыночной экономике важным видом деятельности является **посредническая предпринимательская деятельность**. В процессе ее организации сами субъекты экономической деятельности не производят и не продают непосредственно товары, а выступают в качестве посредников между производителями и потребителями. **Посредник** — это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но само таковым не являющееся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации; брокеры, дилеры, дистрибьюторы биржи; коммерческие банки и другие кредитные организации.

Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере весьма рискованной, поэтому предприниматель-посредник устанавливает в договоре уровень цены, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

Важнейшим видом предпринимательства является специализированная **страховая деятельность**. При страховом предпринимательстве страховые организации в соответствии с законодательством и договором гарантируют страхователям возмещение ущерба при возникновении риска потери имущества, здоровья, жизни и других видов потерь. При этом страховые компании взимают плату при заключении договора страхования и для получения предпринимательской прибыли и компенсации своих издержек и вероятного риска. Страховое предпринимательство является одним из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователю (организации, предприятие, физические лица) получить соответствующую компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства. В качестве страховщиков договоры страхования могут заключать юридические лица, имеющие разрешения (лицензии) на осуществление страхования соответствующего вида.

Функции предпринимательства

Предпринимательство выполняет **общеекономическую функцию**, которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов

рынков. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей (домохозяйства, другие предприниматели, государство), что, в первую очередь, и предопределяет общеэкономическую функцию. Причем предпринимательская деятельность осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.), что является объективной основой проявления общеэкономической функции. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а также проявляется общеэкономическая функция в системе хозяйственных отношений.

Важнейшей функцией предпринимательства является *ресурсная*. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства, в первую очередь, — трудовые ресурсы, земля и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант. Предприниматель может добиться наивысших успехов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, если будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов.

Предпринимательству свойственна *творчески-поисковая, инновационная функция*, связанная не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с разработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей. Творческая функция предпринимательства тесным образом связана со всеми другими функциями и обусловлена уровнем экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, а также условиями принятия управленческих решений.

В процессе становления рыночной экономики предпринимательство приобретает *социальную функцию*, проявляющуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция все более проявляется в формировании нового слоя людей — людей предприимчивых, тяготеющих к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели. В то же время увеличивается чис-

ленность наемных работников, которые, в свою очередь, экономически и социально зависят от того, насколько устойчива деятельность предпринимательских фирм. Чем эффективнее функционируют предпринимательские организации, тем существеннее поступления их средств в бюджеты различных уровней и в государственные внебюджетные социальные фонды. Одновременно развитие предпринимательства обеспечивает рост числа рабочих мест, сокращение уровня безработицы, повышение уровня социального положения наемных работников.

Важнейшей функцией предпринимательства является *организаторская*, которая проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т. д.

Следовательно, сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, которые объективно свойственны цивилизованному предпринимательству, но во многом зависят от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательства.

История изучения предпринимательства

Термин «предприниматель» (*entrepreneur*) введен в научный оборот в XVIII веке французским экономистом шотландского происхождения Р. Кантильоном, родившимся в 1697 году в Ирландии и уже в 20-летнем возрасте получившим известность преуспевающего парижского банкира. В опубликованной после его смерти работе «Очерк о природе торговли» люди, самостоятельно работающие в условиях собственного экономического риска и использующие золотой принцип коммерции «купи дешевле, продай дороже», впервые конкретно названы *предпринимателями*.

Вплоть до появления «Протестантской этики и духа капитализма» М. Вебера (1921 г.) и «Буржуа» В.Зомбарта (1913 г.) исследование предпринимательства являлось прерогативой представителей экономической науки. Именно данные работы, а также книга Й.Шумпетера «Теория экономического развития» (1934 г.) заложили основы анализа предпринимательства. Их идеи были развиты такими учеными, как И. Кирцнер, Ф. Визер, Л. Мизес, Ф. Хайек, П. Друкер, Д. Макклелланд, Дж. Шэкль и др.

«Три волны» развития теории предпринимательской функ-

ции — так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.

«Первая волна», которая возникла еще в XVIII в., была связана с концентрацией внимания на возможном риске предпринимателя. Согласно Р. Кантильону, предприниматель — это любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получать доход, и готовностью к потерям. К последователям этого течения можно отнести Й. Тюнена, Г. Мангольдта — представителей немецкой классической школы XIX в., а также американского экономиста Ф. Найта.

У А. Смита капиталист — это тот, кто живет на прибыль от капитала, но он же выполняет и предпринимательские функции. Предприниматель, по Смиуту, — это собственник капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи идет на экономический риск и получение прибыли. По мнению ученого, предприниматель по большей части является капиталистом. А. Смит предпочитал частную собственность как материальную основу предпринимательства, но у него не было безграничного доверия к инициативе частных лиц. По его мнению, даже при встрече ради приятного времяпрепровождения разговор предпринимателей одной и той же отрасли промышленности часто сводится к тому, чтобы устроить заговор против покупателей или принять какое-нибудь соглашение для повышения цен.

По Смиуту, чтобы частное предприятие было полезно обществу, необходимы два важных условия:

- ❖ у предпринимателя должна быть личная выгода от предприятия;
- ❖ конкуренция должна держать его в определенных условиях.

А. Смит является первым ученым-экономистом, который был против вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, поскольку «правительства — всегда и без исключения величайшие расточители...».

Аналогичен подход и Д. Рикардо, для которого предприниматель — это «капиталист, ищущий прибыльного применения для своих средств».

Интерес представляет мнение Ж. Бодо (1797 г.) о том, что предприниматель — это лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело. Это тот человек, который планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. Опираясь на современные понятия, это лицо совмещает функции собственника капитала и управляющего им. При этом Ж. Бодо указывал на необходимость освоения капиталистом новых знаний для развития своего предприятия.

Значительный вклад в становление теории предпринимательства внес французский ученый Ж. Сэй (1767—1832 гг.), который, изучив фундаментальный труд А. Смита «Богатство народов», изложил свою точку зрения на сущность и функции предпринимательства. В «Трактате по политической экономии» (1803 г.) Сэй большое внимание уделяет такой персоне, как предприниматель, «которая отныне не сойдет со страниц экономической теории». Он разработал теорию трех факторов производства (земля, труд, капитал), которые являются источником богатства общества. Сэй рассматривал доходы как плату за производительные услуги, оказываемые каждым из трех факторов производства. Если у А. Смита на первом месте стоял предприниматель-земледелец, то у Сэя — промышленный предприниматель. Он указывал на активный, инновационный характер предпринимательства, связанный не только с поиском, но и с необходимостью создания новых комбинаций факторов производства.

В 1890 г. была опубликована книга А. Маршалла «Принципы политической экономии», в которой выделены две основные функции предпринимателя:

- ❖ «конструирование» общего плана производства;
- ❖ контроль за осуществлением его составных частей.

В. Зомбарт выделил в качестве основ капитализма предпринимательский и мещанский дух. Первый включает такие черты, как жажда денег, страсть к приключениям, изобретательность, и получает реализацию через соединение капиталистического предпринимательского духа с предприятием. В свою очередь предприятие — это «всякое существование дальновидного плана, для проведения которого требуется длительное совместное действие нескольких лиц, подчиненных одной воле»; предпринимателя характеризует «совокупность всех душевных качеств, которые необходимы для успешного выполнения предприятия».

«Вторая волна» в научном осмыслении предпринимательства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты.

Основоположником этого направления является один из крупнейших представителей мировой экономической мысли Й. Шумпетер (1883—1950 гг.). В своих новаторских работах Й. Шумпетер рассматривал предпринимателя как центральный элемент механизма экономического развития. По его мнению, в основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении использовать «новую комбинацию» факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация. «Если вместо количества факторов, — писал он, — мы меняем саму форму функции, то получаем нововведение». Предпринима-

тель в такой ситуации призван «делать не то, что делают другие», и «делать не так, как делают другие».

Предпринимательская деятельность проявляется через 5 типов комбинаций:

- ❖ производство новых благ или улучшение качества существующих;
- ❖ внедрение новых способов производства или коммерческого использования существующих товаров;
- ❖ открытие и освоение новых рынков сбыта;
- ❖ освоение новых источников получения сырьевых материалов или полуобработанных товаров;
- ❖ проведение реорганизации в отрасли и создание промышленных организаций нового типа.

Заслуга Й. Шумпетера состоит в создании целостной теории предпринимательства, сочетающей экономическое обоснование инновационной функции предпринимательства и попытку разработки психологического портрета предпринимателя. Тем самым были заложены основы функционального подхода в изучении предпринимательства.

Шумпетер еще раз подчеркивает такие качества предпринимателей, как специфическое сочетание остроты видения и ограниченности кругозора с умением идти вперед в одиночку. Предприниматель может быть лишен внешнего блеска, но он — революционер в экономике и невольный зачинатель социальной и политической революции.

Шумпетер исследует проблему мотивов предпринимателя, которые соответствуют девизу «еще больше».

❖ Прежде всего, это мечта и воля основать свою частную империю и — в большинстве случаев, хотя и не всегда — свою династию. Своя империя дает предпринимателю простор и чувство власти. Шумпетер выделяет следующую группу мотивов: одному нужна «свобода» и «условия для развития личности»; другой хочет обладать «сферой влияния»; третий движим «снобизмом», но не станет этого делать.

❖ Вторая группа мотивов связана с волей к победе. Сюда входят, с одной стороны, желание борьбы, а с другой — стремление к успеху ради успеха.

В обоих случаях, считает Й. Шумпетер, экономическая сторона дела сама по себе для предпринимателя совершенно безразлична. Величина прибыли здесь — всего-навсего показатель успеха (зачастую только потому, что другого нет) и символ победы. И в этой группе можно выделить такой мотив, как стремление подняться вверх по социальной лестнице. Эти мотивы поведения предпринимателя принципиально отличаются от экономических.

❖ Третья группа мотивов связана с радостью творчества, которая проявляется и в других случаях, но только в предпринимательской деятельности становится определяющим мотивом поведения предпринимателя. Это и просто удовольствие от работы, и радость, которую испытывает человек от «своего творения». И здесь блага приобретаются не ради них самих, т. е. теряется обычный смысл их приобретения.

Й. Шумпетер считал, что для развития предпринимательства необходимы два основных фактора:

- ❖ организационно-хозяйственное новаторство;
- ❖ экономическая свобода.

Он был противником вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, защитником свободного предпринимательства.

И первая, и вторая «волны» развития теории предпринимательской функции были основаны на монофункциональной предпринимательской роли, что вело к излишней односторонности в трактовке проблем предпринимательства.

Полифункциональная модель предпринимательства связана с появлением «третьей волны» в результате теоретических изысканий Й. Шумпетера, а также неоавстрийской школы экономического анализа, наиболее видными представителями которой были Л. Мизес и Ф. Хайек.

«Третья волна» отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменение экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей) и на роли предпринимательства как регулирующего начала в уравнивающейся экономической системе.

Макс Вебер в своей книге «Протестантская этика и дух капитализма» писал, что не только стремление к выгоде движет предпринимателем. Профессиональный долг, особо остро ощущаемые обязательства перед делом — вот истинные мотивы такой деятельности.

По мнению Л. Мизеса и Ф. Хайека, делом предпринимателя является не просто экспериментирование с новыми технологическими методами, но и отбор из множества возможных методов именно тех, которые наиболее выгодны для снабжения самым дешевым способом людей тем, в чем они в настоящий момент больше всего нуждаются.

Идеи Л. Мизеса и Ф. Хайека развил американский экономист И. Кирцнер, который видит основную роль предпринимательства в том, чтобы добиться такого регулирования системы, осуществить такую ее подстройку, которая обеспечивала бы движение рынков к

состоянию равновесия, т. е. предприниматель представляет собой «уравновешивающую» силу.

По мнению Ф. Хайека, предприниматель как хозяйствующий субъект характеризуется особым поведением, стремлением обнаружить различные возможности получения прибыли, еще не замеченные другими хозяйствующими субъектами. Хайек особо подчеркивает, что в современных условиях предприниматели действуют в рамках высокой рыночной конкуренции и побеждает тот из них, кто в этой конкуренции выживает. Достаточно интересна мысль Хайека о некоторых условиях развития предпринимательства. По его мнению, доля частных лиц, готовых опробовать новые возможности (если это, как им представляется, сулит улучшение их положения и если им не мешает давление со стороны соплеменников), везде примерно одинакова. Вызывающее столько нареканий отсутствие духа предпринимательства во многих «молодых» странах является не прирожденным свойством их жителей, а следствием ограничений, налагаемых существующими обычаями и институтами. Следовательно, для развития предпринимательства необходимо изменить общественный менталитет, сформировать в стране соответствующую предпринимательскую инфраструктуру.

Ф. Хайек утверждал, что бизнес как сумма стихийных процессов значительно шире предпринимательства, равнозначного, по его мнению, любой другой рыночной профессии.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к **«четвертой волне»**, появление которой связывается переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а следовательно, и с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству.

Термин «интрапренер» был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Он же впервые использовал и другой термин, производный от первого, — интракапитал.

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала — капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства.

Значительный вклад в развитие теории предпринимательства внес известный американский ученый П. Друкер. Друкер стоит на точке зрения Сэя о комбинировании факторов производства как важной функции предпринимателей, причем на всемерном использовании *инноваций*. По его мнению, предпринимателем считается человек, который открывает свой собственный новый мелкий (малый) бизнес, но при этом не всякий мелкий бизнес является предпринимательским, а только тот, который создает новый рынок, формирует новых покупателей. Предпринимательские предприятия характеризуются прежде всего тем, что они пытаются создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяют и преобразуют ценностные установки. Однако, по мнению П. Друкера, принципы предпринимательства практикуются также и на крупных и даже на старых предприятиях. Чтобы малое предприятие функционировало как предпринимательское, оно должно обладать особыми свойствами вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимательским является предприятие не потому, что оно новое, и не потому, что оно небольшое, хотя и быстро развивающееся, а потому, что в основе его деятельности, по мнению Друкера, лежит осознание того факта, что выпускаемые изделия имеют индивидуальные характеристики, спрос на них вырос до такой степени, что образовалась «рыночная ниша», а новая техника делает возможным превращение сложных операций в научный процесс.

П. Друкер считает, что предпринимательство нельзя отнести ни к науке, ни к искусству. Это конкретная деятельность, практика. Конечно же, предпринимательство имеет свою базу знаний, а знания в предпринимательстве являются средством для достижения цели. Однако многие специалисты сегодня рассматривают предпринимательство как нечто имеющее оттенок таинственности, как дар, талант, вдохновение или даже «озарение». Но в то же время сам Друкер считает, что предпринимательству следует учиться. Не случайно в США создана разветвленная сеть подготовки предпринимателей, в том числе в колледжах и университетах. По мнению ученого, базой предпринимательства являются современные знания. Содержанием, функцией предпринимательства являются нововведения во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении, поэтому управление — это новая технология (а не новая отрасль или изобретение), которая делает американскую экономику предпринимательской.

Как считает П. Друкер, предпринимательство основывается на экономической и социальной теориях, согласно которым изменения — вполне нормальное и естественное явление. Новые идеи как раз и составляют смысловую основу термина «предприниматель»,

поэтому предпринимательской задачей является «созидательное разрушение» (как ранее указывал Й. Шумпетер). Предпринимателей отличает инновационный тип мышления. Инновационность — особый инструмент предпринимательства, который направлен на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ. Ресурса как такового не существует до тех пор, пока человек не найдет в природе что-нибудь полезное и не наделит его экономической ценностью. В задачи предпринимателей входят целенаправленный поиск источников нововведений, а также изменение их признаков, что позволяет добиться успеха. По мнению ученого, предприниматель — это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.

Друкер формулирует четыре предпринимательские стратегии, которые позволяют добиться успеха:

- ❖ ворваться первым и нанести массированный удар;
- ❖ напасть быстро и неожиданно;
- ❖ найти и захватить «экономические ниши»;
- ❖ измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли.

П. Друкер считает, что в принципе, предпринимательство не является рискованной деятельностью, за исключением осуществления бизнеса в отдельных отраслях. А почему же предприятия разоряются? Потому, считает Друкер, что предприниматели являются некомпетентными людьми в той сфере бизнеса, в которой функционировали их предприятия. «Знания в предпринимательстве являются средством для достижения цели», а дисциплина инноваций — базой знаний предпринимателей.

Личностные качества предпринимателя

На вопрос, какой совокупностью личных качеств должен обладать индивидум, чтобы стать преуспевающим предпринимателем, нельзя ответить однозначно, однако исторический опыт развития цивилизованного предпринимательства позволяет сделать некоторые обобщения. Многочисленные исследователи этой актуальной проблемы в западных странах выделяют различные черты характера, навыки и знания, необходимые индивидуму для предпринимательской деятельности.

Так, *цивилизованные и преуспевающие предприниматели должны обладать следующими чертами:*

- ❖ быть честными, компетентными, целеустремленными, инициативными;

- ❖ проявлять лидерство;
- ❖ уважать мнение других, позитивно относиться к людям;
- ❖ постоянно учиться;
- ❖ быть готовыми к принятию риска;
- ❖ уметь преодолевать сопротивление окружающей среды;
- ❖ проявлять настойчивость в достижении поставленной цели;
- ❖ обладать чувством ответственности, упорства, большой силой воли;

- ❖ иметь творческое начало;
- ❖ быть трудолюбивыми и иметь высокую работоспособность;
- ❖ уметь привлекать необходимых партнеров;
- ❖ иметь коммерческий и финансовый склад ума;
- ❖ уметь законным путем получать причитающуюся ему прибыль.

Характерно, что в развитых странах даже государственные органы дают свои рекомендации по данной проблеме.

Так, Администрация малого бизнеса США (малого предпринимательства) считает, что предпринимателю должны быть присущи следующие пять наиважнейших характерных черт, гарантирующих ему успех в самом рискованном предприятии:

- ❖ энергия, умение заставить других работать;
- ❖ умение думать;
- ❖ умение строить взаимоотношения с людьми;
- ❖ коммуникабельность;
- ❖ знание техники и технологии.

Администрация малого бизнеса США рекомендует начинающим предпринимателям, прежде чем начинать собственное дело, дать объективную оценку своим качествам, ответить на следующие вопросы:

- ❖ Я сам начинаю дело?
- ❖ Насколько я в ладу с людьми?
- ❖ Обладаю ли я достаточным запасом физических сил и эмоциональным потенциалом для успешного ведения дела?
- ❖ Насколько хорошо я планирую и организую свои дела?
- ❖ Достаточно ли сильно мое желание придерживаться намеченной цели?
- ❖ Как ведение бизнеса отразится на моей семье?

Практический интерес имеют исследования, проведенные американской фирмой «Макбер энд Компани» при поддержке Американского агентства по международному развитию и Национального научного фонда США, которые позволили определить 21 личное качество, постоянно демонстрируемое удачливыми предпринимателями.

Ниже приводятся наиболее важные личностные качественные характеристики предпринимателей:

❖ поиск возможностей и инициативность (видит и использует новые или необычные деловые возможности; действует до того, как его к этому вынудят события);

❖ упорство и настойчивость (готов к неоднократным усилиям, чтобы достойно встретить вызов или преодолеть препятствие; меняет стратегии, чтобы достичь цели);

❖ готовность к риску (предпочитает ситуации «вызова» или умеренного риска; взвешивает риск; предпринимает действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты);

❖ ориентация на эффективность и качество (находит пути делать вещи лучше, быстрее и дешевле; стремится достичь совершенства, улучшить стандарты эффективности);

❖ вовлеченность в рабочие контакты (принимает на себя ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы; берется за дело вместе с работниками или вместо них);

❖ целеустремленность (явно выражает цели; имеет долгосрочное видение; постоянно ставит и корректирует краткосрочные задачи);

❖ стремление быть информированным (лично обобщает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах, используя в этих целях личные и деловые контакты для своей информированности);

❖ систематическое планирование и наблюдение (планирует, разбивая крупные задачи на подзадачи; следит за финансовыми результатами и использует процедуры слежения за выполнением работы);

❖ способность убеждать и устанавливать связи (использует осторожные стратегии для выполнения дела и для убеждения людей, а также деловые контакты как средство достижения своих целей);

❖ независимость и самоуверенность (стремится к независимости от правил и контроля других людей; полагается лишь на себя перед лицом противостояния или в случае отсутствия успеха; верит в свою способность выполнять трудные задачи).

Разумеется, приведенные личностные характеристики не являются генетически приобретенными, они вырабатываются человеком в процессе предпринимательской деятельности, во многом определяются личностью индивидуума, его притязаниями, предпринимательской средой.

Большинство исследователей проблемы личностных качеств предпринимателей приходят к выводу, что это люди, обладающие склонностью к поиску и внедрению новых идей, изобретений, технологий, люди постоянной инициативы и творчества, неумной энергии. Они готовы на разумный, строго рассчитанный риск, ибо без риска нет предпринимательства.

Предприниматели — это люди, способные постоянно и много трудиться, учиться на чужих ошибках, из своих ошибок извлекать уро-

ки. Это люди, уверенные в своих силах, поэтому они постоянно учатся, изучают все проблемы, связанные с их бизнесом. Удачливые предприниматели понимают, что постоянно пополняемые знания являются базой предпринимательства. Инструментом, основным рычагом развития предпринимательства являются инновации, нововведения. Это смелые люди, но смелость их ограничена уровнем разумных притязаний.

М. Стори, автор монографии «Самые быстрорастущие компании США. Взгляд изнутри», размышляя о качествах предпринимателей, рассказывает, с какими трудностями приходится сталкиваться предпринимателю: постоянная перестройка своего бизнеса, внесение изменений и улучшений, способность начать все сначала, умение преодолевать косность и рутину окружающей среды и прочие трудности.

Умение преодолевать сопротивление агрессивной внешней окружающей среды особенно свойственно отечественным цивилизованным предпринимателям, что объективно связано с прошлым (да и настоящим) общественным менталитетом, неразвитостью рыночных отношений и незащищенностью граждан от сонма чиновников, рэкетиров и грабителей.

Участники конференции по предпринимательству, которую в 90-х годах проводил Станфордский университет, пришли к выводу, что ключевую роль для успешной предпринимательской деятельности играет стремление к совершенству, а также такие качества предпринимателя, как нетерпеливость, нежелание перепоручать что-либо кому-то другому, энергичность, стремление усердно работать и так же всецело предаваться развлечениям, умение выделять существо проблемы. Как видим, это не столько качества, сколько мотивы поведения предпринимателей, которые во многом связаны с личными характеристиками.

М. Стори, давая оценку удачливым предпринимателям, возглавляющим быстрорастущие фирмы, пишет, что предприниматели работают, когда остальные спят, путешествуют, когда другие сидят за обедом, планируют, когда другие развлекаются. Им трудно заметить разницу между субботней ночью и второй половиной дня во вторник. Общими характерными чертами всех преуспевающих предпринимателей являются настойчивость и целеустремленность. Предприниматель очень редко бывает робким и застенчивым человеком. Его неотъемлемой чертой является умение пойти на разумный риск, но при этом он должен помнить, что деньги не являются основным мотивирующим фактором предпринимателя. Тот человек, который своей целью поставит добиться только больших доходов, обязательно доведет свою фирму до финансового краха.

На вопрос «кто такие преуспевающие предприниматели?» М. Стори дает пространственные ответы, среди которых хочется выделить следующие:

- ❖ у них есть видение или мечта, которую они ежедневно преследуют;
- ❖ безграничная вера в свою продукцию или виды услуг;
- ❖ они постоянно стремятся что-то сделать;
- ❖ они изобретательны;
- ❖ они нетерпеливы и раздражительны, им всегда не хватает времени;
- ❖ они упорны и настойчивы;
- ❖ они нацелены на прибыль;
- ❖ они нацелены на успех, планируют на несколько лет вперед;
- ❖ лучше, чем кто-либо, знают свою силу и слабости;
- ❖ не боятся начать все снова;
- ❖ деньги не являются для них главным или единственным побудительным мотивом;
- ❖ они все делают сами;
- ❖ они понимают значение тонких изменений, влияющих на успех в бизнесе;
- ❖ они хотят расти;
- ❖ понимают главенствующую роль потребителя;
- ❖ не думают, что идут на большой риск;
- ❖ они практичны;
- ❖ они просят то, чего действительно хотят;
- ❖ они очень чувствительны к рынку;
- ❖ их трудно запугать;
- ❖ они привыкли к одиночеству;
- ❖ они готовы поделиться;
- ❖ они противоречивы, упрямы и капризны.

Вот кто такие удачливые предприниматели. Конечно, не со всеми отмеченными чертами характера можно согласиться, потому что отдельные из них, например упрямство, капризность, не могут, по нашему мнению, способствовать успеху предпринимателя.

Большая часть вышеназванных качеств и мотивов поведения присуща многим отечественным предпринимателям.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДОХОД

Затраты фирмы, их виды

Важнейшими функциями фирмы с точки зрения общества яв-

ляются: определение и удовлетворение нужд потребителей; организация производства; участие в распределении общественного дохода; инвестиции в реальный капитал.

Издержки (затраты) — главный фактор, влияющий на объем предложения фирмы и на ее прибыль.

Поэтому, прежде чем принять решение о том, сколько товара произвести, фирма должна проанализировать издержки.

Издержки производства — это затраты на приобретение всех видов факторов производства, необходимых для создания определенного товара.

Виды затрат (в зависимости от метода их оценки)

Бухгалтерские (внешние или явные). Это фактические затраты предприятия, которые идут на покупку ресурсов (сырье, топливо, электроэнергия, оборудование, оплата труда) у внешних владельцев ресурсов. Такие расходы учитываются в бухгалтерских отчетах и называются бухгалтерскими.

Внутренние (неявные). Это затраты, связанные с использованием собственных ресурсов фирмы. Так как фирма могла бы использовать свои ресурсы в других сферах деятельности, необходимо подсчитать возможные потери. Поэтому неявные издержки включают:

- ❖ «потерянную» заработную плату, которую мог бы получить предприниматель как нанятый работник по своей специальности;
- ❖ «потерянную» арендную плату, если бы он сдал в аренду свои производственные помещения;
- ❖ «потерянный» процент на сумму денег, которые предприниматель мог бы положить в банк вместо инвестирования в производство;
- ❖ нормальную прибыль как доход, достаточный для того, чтобы предприниматель оставался в данной отрасли.

Нормальная средняя прибыль — это средний (нормальный) доход (прибыль) на капитал, вкладываемый в дело со сходной степенью риска.

Экономические (альтернативные). Это бухгалтерские (явные) издержки + неявные издержки.

В зависимости от влияния изменения объема производства на издержки, они делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки FC (fixed cost) — это те, которые не зависят от объема производства.

К ним относятся выплата процентов по кредитам, отчисления на амортизацию зданий и сооружений, рентные платежи, зарплата

управленческого персонала и т. д. Эти затраты должны быть оплачены даже в случае остановки предприятия.

Переменные издержки VC (variable cost) — это расходы, которые зависят от количества производимой продукции. Они состоят из затрат на сырье, материалы, заработную плату и т. п. По мере роста объема производства они возрастают.

Сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые, или общие, издержки TC (total cost)**: $TC = FC + VC$. Если объем производства равен нулю (т. е. необходимые инвестиции сделаны, но производство еще не начато), валовые издержки равны постоянным издержкам. С ростом производства валовые издержки возрастают на сумму переменных издержек.

Деление издержек на постоянные и переменные условно и зависит от периода, за который проводится анализ. Так, для длительного периода все издержки являются переменными, ибо за большой срок все оборудование может быть заменено.

Для измерения издержек на изготовление единицы продукции используются следующие категории:

❖ **средние общие ATC (average total cost)**, которые равны сумме средних постоянных и средних переменных:

$$ATC = AFC + AVC;$$

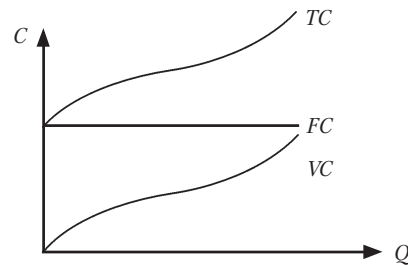


Рис. 23. Кривые постоянных, переменных и валовых издержек

❖ **средние постоянные AFC (average fixed cost)**, которые определяются делением общих постоянных издержек на количество произведенной продукции:

$$AFC = TFC : Q;$$

❖ **средние переменные издержки AVC (average variable cost)**, которые образуются делением общих переменных издержек на количество произведенной продукции:

$$AVC = TVC : Q.$$

С целью определить максимальный выпуск продукции, на который может пойти фирма, рассчитывают предельные издержки.

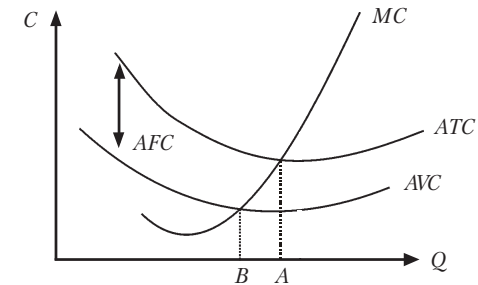


Рис. 24. Средние и предельные издержки

Предельные издержки MC (marginal cost) — это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска.

Они важны для определения стратегии фирмы. Поскольку постоянные издержки неизменны, то предельные издержки равны приросту переменных издержек, т. е. сырья, рабочей силы и т. д.

Предельные издержки являются самым важным параметром, влияющим на решение фирмы об объеме производства. Экономические исследования показали, что на начальном этапе наращивания производства MC снижаются, а затем начинают возрастать. Если MC снижаются, то TC растут, но относительно медленно: темп их роста замедляется. Если MC возрастают, то TC ускоряются: темп их роста начинает увеличиваться.

Таким образом, при росте производства:

❖ ATC находятся в фазе снижения до тех пор, пока они превосходят MC ;

❖ AVC находятся в фазе снижения до тех пор, пока они превышают предельные переменные издержки, которые, в свою очередь, равны MC , поскольку прирост AFC равен нулю;

❖ AFC неуклонно снижаются по мере роста производства;

В точке минимума (точка A на рис. 24) средних издержек ATC и MC равны друг другу.

В точке минимума (точка B на рис. 24) средних переменных издержек AVC и MC равны друг другу.

Точка безубыточности и оптимальный объем продукции фирмы

Главной целью компаний любой формы собственности является получение максимально возможной прибыли. Максимизация при-

были обеспечивается выпуском оптимального количества готовой продукции.

Прибыль Pr — это разница между полученным доходом фирмы TR (выручкой, *total revenue*) и затратами TC фирмы:

$$Pr = TR - TC.$$

Общий (совокупный, валовой) доход (выручка) — это сумма денег, которую получила фирма от реализации продукции за определенный промежуток времени:

$$TR = P \cdot Q,$$

где P — цена проданного товара;

Q — объем продаж.

Уровень производства, при котором валовые издержки равны валовому доходу, называется точкой перелома (точка безубыточности).

Точка безубыточности:

$$TR = TC$$

❖ Если цена равна средним валовым издержкам, то фирма имеет нулевой эффект, прибыль отсутствует.

❖ Если цена меньше средних валовых издержек, то фирма несет убытки и может обанкротиться.

❖ Если цена больше средних валовых издержек, то фирма имеет прибыль в размере этой разницы.

Деятельность фирмы экономически оправдана только при тех объемах производства, которые лежат в интервале между точками перелома, так как только в этом случае она получает положительную прибыль. Фирма достигает максимума прибыли тогда, когда производит такой объем продукции, при котором валовой доход в максимальной степени превышает валовые издержки.

Сколько продукции в общем случае должна выпускать компания, чтобы максимизировать прибыль?

Независимо от того, на каком рынке действуют фирмы, существует единый набор правил, которым они должны следовать, чтобы выбрать оптимальный объем продукции. Эти правила задает анализ предельных показателей.

Напомним, что $Pr = TR - TC$, следовательно

$$\Delta Pr = \Delta TR - \Delta TC,$$

то есть предельная прибыль от производства дополнительной единицы продукции равна разнице между предельным доходом от реализации этой единицы и предельным и издержками на ее изготовление.

Поскольку TR (при увеличении объема продукции на единицу) равно MR (предельному доходу, *marginal revenue*), а ΔTC (при увеличении объема продукции на единицу) равно MC , то

$$\Delta Pr = MR - MC.$$

Прибыль фирмы увеличивается до тех пор, пока каждая дополнительная единица продукции будет давать положительный прирост прибыли (Pr), т. е. пока $MR > MC$.

Следовательно, до тех пор пока $MR > MC$, можно увеличивать и объем продукции.

Когда MR сравняется с MC , фирма достигнет максимально возможной прибыли. Произведенный объем продукции и будет оптимальным.

Фирме, следовательно, всегда необходимо «работать» при таком объеме производства, который обеспечивает ей равенство предельного дохода и предельных издержек.

Доход и прибыль фирмы

Основной показатель деятельности фирмы — **прибыль**, т. е. превышение дохода над затратами.

Прибыль — это вознаграждение предпринимателя за риск, мотив его деятельности.

Прибыль предпринимателя включает следующие структурные элементы:

❖ заработная плата предпринимателя за выполняемые им функции;

❖ нормальная прибыль (процент) на вложенный капитал;

❖ доход, обусловленный монопольным положением предпринимателя (благодаря искусственным препятствиям для конкурентов) или овладением ведущими позициями в отрасли.

Следует различать:

— **бухгалтерскую прибыль** — разность между выручкой и внешними издержками фирмы;

— **экономическую прибыль** — разность между выручкой и всеми (внешними и внутренними) издержками;

— **чистую прибыль** — прибыль, остающуюся у предпринимателя после всех отчислений (налогов, процентов за кредит и т. д.)

Существует два основных способа увеличения прибыли:

❖ уменьшать затраты (минимизировать их) путем экономии ресурсов и рационального их использования;

❖ повышать цену на продукцию.

Правила получения прибыли:

❖ «Золотое правило» бизнеса: MR (предельный доход) = MC (предельные затраты) — это точка максимизации прибыли.

❖ Фирма получает прибыль до тех пор, пока цена больше средних валовых издержек, т. е. $P > ATC$.

❖ Фирма получит нулевую экономическую прибыль в точке, где $MR = MC = P = ATC$.

❖ Если цена ниже средних общих издержек, но выше минимума средних переменных издержек, то фирма может не закрываться, но должна принять меры, чтобы снизить убытки.

❖ Если цена ниже минимального значения средних переменных издержек ($P < \min AVC$), то фирма должна закрыться.

В рыночной экономике прибыль выполняет такие функции:

- ❖ стимулирующая (прибыль стимулирует предпринимателя заниматься предпринимательской деятельностью);
- ❖ инновационная (стимулирует поиск новых, нетрадиционных решений в условиях конкурентной борьбы);
- ❖ функция развития производства и технологий (прибыль источник обновления ресурсов и размещения производства);
- ❖ перераспределительная (ресурсы «направляются» в ту отрасль, где норма прибыли выше);
- ❖ фискальная (налог с прибыли — это доходная часть бюджета).

Факторы, влияющие на изменение предпринимательского дохода

Внешние факторы (мало или не зависят от предпринимателя):

- ❖ спрос на товары и услуги, которые предлагаются предпринимателем;
- ❖ конъюнктура рынка;
- ❖ налоги и др.

Внутренние факторы (определяются предпринимателем):

- ❖ производительность труда на предприятии;
- ❖ эффективность использования ресурсов;
- ❖ информированность предпринимателя;
- ❖ использование передовых технологий и др.

С точки зрения использования доход предпринимателя делится на лично потребляемый и служащий накоплению капитала. Основа развития фирмы — использование дохода в целях расширения производства.

Относительная величина доходов фирмы характеризуется нормой прибыли.

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

Принцип поведения производителя — это экономическая целесообразность, обусловленная стремлением максимизировать прибыль и минимизировать затраты.

Погоня за прибылью приводит к росту производства, а значит, и к увеличению затрат.

Производство дополнительной единицы продукции влечет за собой увеличение общей выручки на определенную величину, которая называется *предельной выручкой* (*Marginal revenue*), а значит, и увеличение общих затрат на величину предельных затрат (*marginal cost*).

Производитель получает прибыль, если предельная выручка превышает предельные затраты.

Как же изменяются предельные затраты с изменением объемов производства? При условии неизменности технологии производства, ответ связан с продуктивностью используемых факторов (ресурсов) производства.

Закон падения продуктивности факторов производства утверждает, что при наличии в производстве постоянных и переменных ресурсов, продуктивность дополнительной единицы переменного фактора с определенного момента времени будет падать.

Значение данного закона для производителя аналогично закону падения предельной полезности при анализе поведения потребителя. Понятно, что производитель вынужден будет прекратить производство в тот момент, когда выручка от реализации дополнительной единицы продукции сравняется с затратами, связанными с выпуском этой дополнительной единицы.

ПРЕДПРИЯТИЕ И СОБСТВЕННОСТЬ. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Понятие и виды предприятий в Украине

Предприятие — это организационная форма объединения факторов производства.

В соответствии с Законом Украины «О предприятиях в Украине» предприятие является основным организационным звеном народного хозяйства Украины.

Предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица и осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли (дохода).

Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетные (теку-

щие) и другие счета в учреждениях банков, печать со своим наименованием, а также знак для товаров и услуг.

Признаки предприятия:

- ❖ является юридическим лицом;
- ❖ действует на основании устава;
- ❖ может осуществлять различные виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством Украины и отвечают уставным целям предприятия;

- ❖ имеет своей целью получение прибыли;

- ❖ не имеет в своем составе других юридических лиц.

В Украине действуют предприятия следующих видов:

- ❖ *частное предприятие*, основанное на собственности физического лица;

- ❖ *коллективное предприятие*, основанное на собственности трудового коллектива предприятия;

- ❖ *хозяйственное общество*;

- ❖ *предприятие, основанное на собственности объединения граждан*;

- ❖ *коммунальное предприятие*, основанное на собственности соответствующей территориальной единицы;

- ❖ *государственное предприятие*, основанное на государственной собственности, в том числе казенное предприятие (осуществляет те виды хозяйственной деятельности, которой могут заниматься только государственные предприятия; не подлежит приватизации; не менее половины продукции производит для нужд непосредственно государства);

Объединения предприятий на добровольных началах:

- ❖ *ассоциации* — договорные объединения, созданные в целях постоянной координации хозяйственной деятельности; ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность любого из ее участников;

- ❖ *корпорации* — договорные объединения, создаваемые на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов;

- ❖ *консорциумы* — временные уставные объединения промышленного и банковского капитала для достижения общей цели;

- ❖ *концерны* — уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т. д. на основе полной финансовой зависимости от одного или группы предпринимателей.

Свою деятельность предприятия и их объединения создают и прекращают с соблюдением общих условий, требующихся для создания и прекращения юридических лиц.

По целям создания и по видам деятельности предприятия можно разделить на:

- ❖ *коммерческие* (созданы с целью получения прибыли) — субъекты предпринимательской деятельности;

- ❖ *некоммерческие*.

Частное предприятие и хозяйственное общество

Субъекты предпринимательства (физические лица — люди и юридические лица — организации) могут создавать любые организационно-правовые формы предпринимательства по своему выбору.

Выбор организационно-правовой формы производится через механизм государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности.

- ❖ Граждане могут зарегистрироваться как индивидуальные, самостоятельные предприниматели (физические лица) без образования юридического лица.

- ❖ Физическое лицо может создать частное предприятие или хозяйственное общество.

По закону Украины юридическими лицами признаются организации, которые обладают обособленным имуществом, могут от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в суде.

В соответствии с законом частное предприятие (ЧП) основано на собственности одного физического лица. В зависимости от числа работающих выделяются малые частные предприятия (МЧП).

Преимущества ЧП:

- ❖ небольшие затраты при организации производства;

- ❖ простота в организации частного предприятия и его ликвидации, что зависит только от воли собственника;

- ❖ основные решения собственник принимает самостоятельно, он никому не подчиняется и ни перед кем не отчитывается о своей деятельности;

- ❖ нет необходимости в формировании уставного фонда;

- ❖ самостоятельность владельца предприятия в осуществлении предпринимательской деятельности и распоряжении полученной прибылью.

Недостатки ЧП:

- ❖ ограниченные возможности расширения производства, так как это обусловлено величиной первоначального капитала самого собственника;

- ❖ трудность получения крупного и долгосрочного кредита в бан-

ке, так как банк выдает подобные кредиты под солидное обеспечение их возвратности;

❖ трудность единоличного управления предприятием, которое требует решения производственных, финансовых, технических и других вопросов;

❖ полная ответственность собственника предприятия за результаты деятельности предприятия.

В условиях рыночной экономики широкое распространение имеют **хозяйственные общества (ХО)**, которыми согласно Закону Украины «О хозяйственных обществах» признаются предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности в целях получения прибыли.

К хозяйственным обществам относятся:

- ❖ акционерные общества,
- ❖ общества с ограниченной ответственностью;
- ❖ общества с дополнительной ответственностью;
- ❖ полные общества;
- ❖ коммандитные общества.

Общества являются юридическими лицами.

Учредителями и участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, а также граждане.

Акционерное общество, общество с ограниченной и общество с дополнительной ответственностью создаются и действуют на основании учредительного договора и устава, полное и коммандитное общество — на основании учредительного договора.

Преимущества ХО:

- ❖ наиболее демократическое товарищество;
- ❖ повышенное доверие к партнерам;
- ❖ возможность создания большого первоначального капитала (особенно в открытом акционерном обществе);
- ❖ упрощенный выход учредителя из состава.

Недостатки ХО:

- ❖ трудности при создании;
- ❖ при большом количестве акционеров — «неповоротливость» в принятии важнейших решений;
- ❖ достаточно большой минимальный размер уставного фонда, необходимый для открытия ХО.

Акционерное общество

Акционерным признается общество, имеющее уставный фонд, разделенный на определенное количество акций равной номиналь-

ной стоимости, и несущее ответственность по обязательствам только имуществом общества.

Акционеры отвечают по обязательствам общества только в пределах принадлежащих им акций.

Общая номинальная стоимость выпущенных акций составляет уставный фонд акционерного общества, который не может быть менее суммы, эквивалентной 1250 минимальным заработным платам.

Виды акционерных обществ:

❖ открытое акционерное общество, акции которого могут распространяться путем открытой подписки и купли-продажи на биржах;

❖ закрытое акционерное общество, акции которого распределяются между учредителями и не могут распространяться путем подписки, покупаться и продаваться на бирже; закрытое акционерное общество может быть реорганизовано в открытое путем регистрации его акций в порядке, предусмотренном законодательством о ценных бумагах и фондовой бирже, и внесением изменений в устав общества.

Учредителями акционерного общества могут быть юридические лица и граждане.

Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию акционерного общества, ответственность перед лицами, подписавшими на акции, и перед третьими лицами.

Высшим органом акционерного общества является общее собрание общества. В общих собраниях имеют право участвовать все акционеры, независимо от количества и класса акций, владельцами которых они являются.

Голосование на учредительном собрании проводится по принципу: одна акция — один голос.

К компетенции общих собраний принадлежит:

- ❖ определение основных направлений деятельности акционерного общества и утверждение его планов и отчетов об их выполнении;
- ❖ внесение изменений в устав общества;
- ❖ избрание и отзыв членов совета акционерного общества (наблюдательного совета);
- ❖ избрание и отзыв членов исполнительного органа и ревизионной комиссии;
- ❖ утверждение годовых результатов деятельности акционерного общества и др.

Общие собрания признаются правомочными, если в них участвуют акционеры, имеющие в соответствии с уставом общества более чем 60 процентов голосов.

В акционерном обществе из числа акционеров может создавать-

ся совет акционерного общества (наблюдательный совет), представляющий интересы акционеров в перерыве между проведением общих собраний и в пределах компетенции, определенной уставом, а также контролирующей и регулирующей деятельность правления.

Исполнительным органом акционерного общества, осуществляющим руководство его текущей деятельностью, является правление или иной орган, предусмотренный уставом.

Работой правления руководит председатель правления, который назначается или избирается в соответствии с уставом акционерного общества.

Правление подотчетно общему собранию акционеров и совету акционерного общества (наблюдательному совету) и организует выполнение их решений.

Правление действует от имени акционерного общества.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью правления акционерного общества осуществляется ревизионной комиссией, избираемой из числа акционеров.

Ревизионная комиссия составляет заключение по годовым отчетам и балансам. Без заключения ревизионной комиссии общее собрание акционеров не вправе утверждать баланс.

Общество с ограниченной и дополнительной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами.

Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

Учредительные документы общества с ограниченной ответственностью должны содержать сведения о размере долей каждого из участников, о размере, составе и порядке внесения ими вкладов.

В обществе с ограниченной ответственностью создается *уставный фонд*, размер которого должен составлять не менее суммы, эквивалентной 100 минимальным заработным платам.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является *собрание участников*.

Участники имеют количество голосов, пропорциональное размеру их долей в уставном фонде.

Собрание участников общества избирает *председателя общества*.

Исполнительный орган — коллегиальный (дирекция) или единоличный (директор). Дирекцию возглавляет генеральный директор.

Дирекция (директор) решает все вопросы деятельности общества, за исключением относящихся к исключительной компетен-

ции собрания участников. Дирекция (директор) подотчетна собранию участников и организует выполнение его решений. Дирекция (директор) действует от имени общества в пределах, установленных данным Законом и учредительными документами.

Генеральный директор (директор) не может быть одновременно председателем собрания участников общества.

Контроль за деятельностью дирекции (директора) ООО осуществляется *ревизионной комиссией*, образуемой собранием участников общества из их числа, в количестве предусмотренном учредительными документами, но не менее 3 человек.

Ревизионная комиссия составляет заключение по годовым отчетам и балансам. Без заключения ревизионной комиссии собрание участников общества не имеет права утверждать баланс общества.

Преимущества ООО:

- ❖ простота создания (от основателя требуется внести 30 % своего вклада и подписать учредительные документы);
- ❖ небольшой минимальный уставный фонд (100 минимальных заработных плат);
- ❖ небольшое количество учредителей, что дает возможность оперативно собираться для решения вопросов деятельности общества.

Недостатки ООО:

- ❖ малая степень доверия партнеров (особенно иностранных) при больших суммах контрактов;
- ❖ более сложный (по сравнению с акционерным обществом) выход из состава учредителей.

Общество с дополнительной ответственностью — общество, уставный фонд которого разделен на доли в размерах, определенных учредительными документами. Участники такого общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм — дополнительно принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников кратном размере к взносу каждого участника.

Предельный размер ответственности участников предусматривается в учредительных документах.

Преимущества ОДО:

- ❖ повышенное доверие к партнерам (хотя оно может быть ошибочным);
- ❖ небольшой уставный фонд (100 минимальных заработных плат);
- ❖ в основном, небольшое количество учредителей, что дает возможность оперативно созывать собрания для решения важных вопросов деятельности общества.

Недостатки ОДО:

- ❖ учредитель отвечает не только вкладом в уставном фонде, но и

дополнительно своим имуществом (это значит, что при негативных последствиях для общества, учредитель может потерять не только свой вклад, но и свое имущество или его часть).

Полное общество и коммандитное общество

Полным признается такое общество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.

Учредительный договор о полном обществе должен определять размер доли каждого из участников, размер, состав и порядок внесения вкладов, форму их участия в делах общества.

Ведение дел полного общества осуществляется с общего согласия всех участников.

Ведение дел общества может осуществляться или всеми участниками, или одним либо несколькими из них, выступающими от имени общества.

Если в учредительном договоре определяются несколько участников, наделяемых полномочиями на ведение дел общества, то предусматривается, что каждый из них может действовать от имени общества самостоятельно. В учредительном договоре может быть отмечено, что такие участники имеют право предпринимать соответствующие действия лишь сообща.

Участники, которым было поручено ведение дел полного общества, обязаны предоставлять остальным участникам по их требованию полную информацию о действиях, выполняемых от имени и в интересах общества.

Полномочия участника на ведение дел общества прекращаются полностью или частично с прекращением деятельности самого общества, в связи с отказом участника от поручения или отменой поручения по требованию хотя бы одного из остальных участников.

Передача участником полного общества своей доли (ее части) другим участникам этого общества или третьим лицам может быть осуществлена лишь с согласия всех участников.

Участник полного общества, которое было создано на неопределенный срок, может в любое время выйти из общества, предупредив об этом не позднее чем за 3 месяца.

Участник полного общества, систематически не исполняющий или ненадлежащим образом исполняющий обязанности или препятствующий своими действиями достижению целей общества, может быть исключен из общества в порядке, предусмотренном учредительными документами.

Если при ликвидации полного общества окажется, что имеющегося имущества не хватает для уплаты всех долгов, за общество в недостающей части несут солидарную ответственность его участники всем своим имуществом, на которое в соответствии с законодательством Украины может быть обращено взыскание.

Участник общества отвечает за долги общества независимо от того, возникли они после или до его вступления в общество.

Преимущества ПО:

❖ во всем мире подобный вид предприятия вызывает наибольшее доверие у кредиторов (благодаря солидарной ответственности учредителей всем своим имуществом);

❖ непосредственное участие учредителей в деятельности товарищества.

Недостатки ПО:

❖ учредитель отвечает не только вкладом в уставный фонд, а и дополнительно своим имуществом (это значит, что при негативных последствиях для товарищества, учредитель может потерять не только свой вклад, но и свое имущество или его часть);

❖ достаточно сложный выход участника из состава учредителей товарищества;

❖ при разрыве трудовых отношений (отказ от непосредственного осуществления предпринимательской деятельности одним из учредителей) — выход из состава участников товарищества.

Коммандитным обществом признается общество, в котором вместе с одним или более участниками, осуществляющих от имени общества предпринимательскую деятельность и несущих ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, есть один или более участников, ответственность которых ограничивается вкладом в имущество общества (вкладчиков).

Если в коммандитном обществе участвуют два или более участников с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества.

Вкладчик может вступить в коммандитное общество посредством внесения денежных или материальных вкладов.

Совокупный размер долей вкладчиков не должен превышать 50 процентов имущества общества, указанного в учредительном договоре.

Управление делами коммандитного общества осуществляется только участниками с полной ответственностью.

Коммандитное общество прекращает свою деятельность в случае выбытия всех участников с полной ответственностью.

Преимущества и недостатки таких обществ похожи на ПО.

МЕНЕДЖМЕНТ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Содержание управленческой деятельности, планирование

Человек осуществляет свою деятельность сознательно: ставит перед собой определенную цель и прилагает усилия для ее достижения. Другими словами, при индивидуальном труде целеполагание и его реализация слиты воедино, а управленческий аспект заключен в самом процессе труда, выступая важнейшим моментом последнего. Со всем по-иному обстоит дело, когда производство благ основано на специализации и кооперации труда, т. е. когда деятельность людей предстает как совместно организованный труд. Обеспечить организацию и результативность этого труда и призвано управление.

В современной социально-экономической литературе близким понятию «управление» выступает термин «менеджмент» (от английского *manage* — управлять), под которым понимается:

- ❖ способ, манера обращения с людьми;
- ❖ власть и искусство управления;
- ❖ особого рода умелость и административные навыки;
- ❖ орган управления, административная единица.

Данное понятие представляется целесообразно использовать в том случае, когда речь идет об управлении предприятием или фирмой, так как именно для этого уровня управления в настоящее время создана научная теория менеджмента, основу которой в 50-е годы заложили американские ученые Э. Деминг, Д. Джуран, А. Фейгенбаум, а японские исследователи завершили ее создание и обеспечили практическое использование. Адекватной экономической основой менеджмента является рыночное хозяйство на базе индустриального производства при переходе общества к информационному периоду развития.

Управление — это процесс обеспечения соединения и согласования различных трудовых операций для достижения общей цели.

Управление является важнейшей функцией собственника средств производства, ибо последний определяет в силу своего социального статуса что, как и сколько производить, как расходовать материальные, финансовые и трудовые ресурсы для минимизации затрат и получения максимального результата.

Управление выполняет ряд функций, первичными из которых являются планирование, организация, мотивация, контроль.

Планирование — это процесс выбора целей деятельности фирмы и доведение заданий ее работникам.

Функция планирования призвана обеспечить решение трех проблем:

- ❖ оценить внутреннее состояние фирмы (выявить сильные и слабые стороны в сферах финансов, производства, маркетинга, научных разработок, трудовых ресурсов) и поставить реальные цели;
- ❖ оценить внешнее окружение организации (конкурентную среду, экономические условия, законодательство, поставщиков и потребителей, технологии, политические, социальные и культурные факторы) с тем, чтобы выявить, что может помешать достижению целей;
- ❖ определить общие и конкретные задачи и задания каждому структурному подразделению и сотруднику для достижения целей фирмы.

Выделяют три главных рычага планирования: ресурсы предприятия; цели деятельности предприятия; способы достижения целей.

Важное место в планировании отводится бизнес-плану. Его составление — большое искусство, которое определяет дальнейший успех фирмы.

Бизнес-планирование

Бизнес-план является кратким изложением идеи и особенностей бизнеса, которым собирается заниматься фирма. Детальное прогнозирование всех составляющих предпринимательской деятельности уже на стадии планирования позволяет оценить реалистичность планируемого бизнеса.

Правильно подготовленный бизнес-план служит следующим задачам:

- ❖ изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгодности проекта;
- ❖ определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия;
- ❖ предвидение рисков предпринимательской деятельности;
- ❖ конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;
- ❖ развитие перспективного (стратегического) взгляда на организацию и ее рабочую среду путем получения ценного опыта планирования.

Бизнес-план состоит из следующих разделов:

- ❖ резюме;
- ❖ описание бизнеса;
- ❖ анализ рынка и конкурентов (внешняя среда бизнеса);

- ❖ снабжение;
- ❖ производство;
- ❖ план маркетинга;
- ❖ организационный план и менеджмент;
- ❖ финансовый план.

В структуру бизнес-плана могут быть внесены некоторые изменения, если это вызывается спецификой описываемого бизнеса, особыми требованиями потенциального инвестора к бизнес-плану, а также объемами имеющейся информации.

В разделе **«Резюме»** приводится информация, в целом характеризующая проект и позволяющая инвестору предварительно оценить его привлекательность, реалистичность, а также определить его соответствие интересам и возможностям инвестора.

Основное требование к резюме бизнес-плана — простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов.

В резюме бизнес-плана должны быть освещены следующие вопросы:

- ❖ суть предлагаемого проекта и его потенциальная эффективность;
 - ❖ требуемые средства и источники финансирования; схема возврата денег; обеспечение займа (залог, гарантия и т. д.);
 - ❖ проектная мощность инвестиционного объекта; сроки освоения проектной мощности объекта; показатели нормативной загрузки мощностей; обоснование важности элементов содержания;
 - ❖ другие вопросы, связанные с иными частями бизнес-плана.
- В разделе **«Описание бизнеса»** необходимо описать:
- ❖ сущность предполагаемой деятельности, концепцию бизнеса;
 - ❖ основные цели предприятия и данного проекта (должны носить конкретный, а не декларативный характер);
 - ❖ исторический экскурс становления предприятия (для уже действующего предприятия);
 - ❖ географическое положение; место расположения филиалов, внешних отделений (если имеются); характер транспортных сообщений;
 - ❖ форма собственности;
 - ❖ руководство предприятием либо инициаторы проекта;
 - ❖ описание товара (услуги);
 - ❖ особенности предлагаемой продукции, ее конкурентные преимущества;
 - ❖ проспекты, каталоги (выносятся в приложение);
 - ❖ значение предприятия (проекта) для города (региона).

Структура раздела **«Анализ рынка и конкурентов»** может иметь следующий вид:

- ❖ описание отрасли;

- ❖ оценка емкости и темпов роста рынка;
- ❖ описание целевого рынка.

Рассмотрим вкратце особенности подготовки каждого из приведенных структурных элементов данного раздела.

Прежде чем переходить к анализу ситуации на конкретном целевом рынке данного бизнеса, следует показать картину современного состояния и перспектив развития отрасли промышленности, в которой планируется оперировать. Необходимо рассмотреть развитие отрасли в прошлом, ее структуру. Коротко проанализировать емкость рынка, тенденции его роста. Проанализировать основных конкурентов, привести статистические материалы, анализы.

Далее следует дать оценку любым факторам, которые могут позитивно или негативно повлиять на бизнес.

Следующая задача — определить свой целевой рынок, т. е. ту долю рынка, которую фирма планирует захватить, потенциал роста данного рынка.

Особую важность для бизнес-плана представляет оценка емкости рынка. Если клиентура малочисленна, то фирма неминуемо обанкротится. Хотя фирма черпает средства из четырех источников — выручка от реализации, заемные средства, доход от продажи недвижимости и прибыль на новые инвестиции — главным является прибыль от основной деятельности, которая возникает в результате продажи товара.

Оценку емкости рынка рекомендуется осуществлять исходя из уровня спроса при среднеотраслевой цене на предлагаемый товар. Также следует учитывать, что чем больше планируемая для захвата доля рынка, тем выше уровень риска и маркетинговые издержки.

На данном этапе желательно определить горизонт гарантированного спроса и сравнить его с необходимой длительностью периода окупаемости инвестиций и затрат.

В разделе **«Снабжение»** рассматриваются следующие вопросы:

- ❖ необходимые сырье, комплектующие, полуфабрикаты; потребление, объемы, цены и характеристика сырья;
- ❖ главные поставщики сырья, комплектующих, полуфабрикатов; их цены;
- ❖ имеются ли посредники при поставках сырья на предприятие;
- ❖ транспортные расходы по доставке сырья;
- ❖ снабжение энергией и ресурсами (электричество, тепло, вода, газ и прочее), планируемые затраты (цены, объемы);
- ❖ возможности поставки на будущее, договоры, качество, надежность;
- ❖ наличие собственного независимого снабжения.

В разделе **«Производство»** необходимо описать:

❖ оборудование и производственные мощности предприятия; характеристики использования оборудования; описание производственных технологий; соответствие технологического процесса различным нормам, стандартам, требованиям (в том числе экологии, качества и пр.);

- ❖ общий план производственных помещений;
- ❖ план подготовки производства и введения объекта в эксплуатацию;
- ❖ транспорт (наличие и структура);
- ❖ количество смен, их длительность, загруженность; работа по дням недели;
- ❖ необходимость получения производственных разрешений (лицензий);

❖ основные средства, здания, сооружения, принадлежащие предприятию (наименование, срок ввода и эксплуатацию, износ, потребность в ремонте).

В разделе «*План маркетинга*» обязательно должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- ❖ цели маркетинга;
- ❖ распространение товаров;
- ❖ продвижение;
- ❖ ценовая политика.

Анализ ситуации на предприятии и рыночных возможностей, предпринятый в разделах «Описание бизнеса» и «Анализ рынка и конкурентов», позволяет обоснованно определить цели предприятия, предлагаемого проекта, а затем — цели маркетинга:

- ❖ целевые объемы продаж и темпы их роста (могут быть применены методы прогнозирования);
- ❖ география продаж (могут ли быть достигнуты целевые объемы продаж за счет одного микрорайона, города, Украины, СНГ и т. д.);
- ❖ диапазон цен;
- ❖ описание целевого сегмента рынка;
- ❖ затраты на маркетинг.

Перечисленные цели маркетинга должны соответствовать целям, изложенным в резюме и показателям, используемым для расчетов в финансовых разделах бизнес-плана.

Разработка мероприятий по распространению товара предполагает освещение следующих вопросов:

- ❖ количество сотрудников, занятых в сбыте и структура сбытовой организации;
- ❖ схема каналов распространения с указанием количества, типов посредников на всех уровнях, объемов продаж на их участках;
- ❖ определение требований к посредникам; оценка эффективности посредников; определение способов мотивации посредников;

- ❖ описание транспорта;
- ❖ определение оптимального объема заказа и партии поставки;
- ❖ размещение складов, их емкость, условия хранения, подъездные пути и др.

Продвижение товара на рынок предполагает осуществление следующего комплекса мероприятий:

- ❖ реклама;
- ❖ личная продажа (торговый персонал, типы продавцов и требования к ним);
- ❖ стимулирование сбыта (скидки, лотереи, премии и др.);
- ❖ публич рилейшнз (мероприятия, которые помогут донести информацию о бизнесе, например ярмарки).

В бизнес-плане обязательно должны быть рассмотрены следующие вопросы в отношении рекламы:

- ❖ цели рекламы, характеристики целевой аудитории;
- ❖ средства распространения рекламы (названия, основные характеристики; например для газет: тираж, стоимость полосы, периодичность, тематика);
- ❖ содержание рекламного обращения (обоснование);
- ❖ эскиз или сценарий рекламы;
- ❖ график рекламы;
- ❖ бюджет рекламы.

Также в маркетинговой части бизнес-плана должна быть рассмотрена ценовая политика предприятия, которая характеризуется следующими пунктами:

- ❖ цели ценообразования;
- ❖ оценка факторов, учитываемых в процессе ценообразования;
- ❖ выбор метода ценообразования;
- ❖ расчет и обоснование базовой цены;
- ❖ расчет модификаций цены.

Целями ценообразования могут быть: обеспечение выживаемости, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателям доли рынка, завоевание лидерства по показателям качества товара, сохранение сложившейся ситуации и т. д.

В процессе ценообразования учитываются следующие факторы: себестоимость производства; эластичность спроса; соотношение спроса и предложения; психология ценовосприятия; цены конкурентов и конкурентоспособность товара; законодательство в отношении цен; связь цены с другими элементами комплекса маркетинга; тип рынка; гармоничность цен товарного ассортимента; наличие товаров-заменителей; величина спроса.

Основными методами ценообразования являются:

- ❖ «издержки плюс желаемая прибыль»;

❖ «расчет точки безубыточности» (величина издержек равна выручке от реализации);

- ❖ «на основе цен конкурентов»;
- ❖ «ощущаемая ценность товара»;
- ❖ «на основе торгов».

Точка безубыточности — это когда величина издержек равна выручке от реализации.

В разделе «*Организационный план и менеджмент*» нужно установить временной график ключевых действий.

Составление расписания позволяет контролировать ключевые события всего дела, предусматривать и корректировать возникающие сбои с тем, чтобы уменьшить возможный риск.

Кроме того необходимо:

- ❖ выделить ключевые области деятельности; просмотрев разделы бизнес-плана, составить список видов деятельности, которые являются жизненно важными в деле;
- ❖ определить дату начала каждой работы; для этого следует рассмотреть место этой работы в общем плане работ; для каждой работы определить срок ее завершения;
- ❖ назначить ответственных за каждую ключевую область деятельности (необходимо, чтобы за каждую область отвечало одно лицо);
- ❖ обсудить возможные сбои в расписании и действия по их корректировке; обсудить влияние отклонений в расписании на потенциальную жизнеспособность предпринимательского дела.

Далее в разделе следует отразить организационную структуру. При формировании организационной структуры важно обратить внимание на основные принципы эффективных структур управления:

- ❖ оптимальное распределение обязанностей;
- ❖ информационная обеспеченность руководителя;
- ❖ заинтересованность исполнителя в результате;
- ❖ наличие контроля и единоначалие.

В этом разделе приводится перечень необходимых работников предприятия, их функциональные обязанности, условия найма работников и др.

В бизнес-плане должна быть определена политика в отношении основного персонала и структура управления фирмой, распределение ролей между основными членами управленческой команды и их взаимозамены.

Необходимо также отразить послужной список учредителей, опыт работы в данной области, обязанности и ответственность, поощрения, трудовые ресурсы, которыми располагает фирма.

Раздел «*Финансовый план*» является одним из важнейших. Он готовится в числе последних разделов бизнес-плана, после того как

подготовлены план маркетинга и производственный план, т. к. при его разработке используются данные этих разделов.

Исходный пункт составления финансового плана — прогноз объемов реализации.

Для этого необходимо определить:

- ❖ стоимость продукции или тариф для каждой услуги;
- ❖ приблизительные объемы реализации продукции или услуг.

Общие затраты представляют собой сумму переменных и постоянных расходов.

Размер чистой прибыли до уплаты налогов получается путем вычитания из объема реализации всех затрат (постоянных, переменных, расходов по коммерческой деятельности, расходов на рекламу).

Себестоимость продукта складывается из всех издержек на его производство. Себестоимость включает в себя:

- ❖ стоимость основных материалов на единицу продукции;
- ❖ стоимость труда на единицу продукции;
- ❖ накладные расходы на единицу продукции.

Сумма всех этих трех составляющих определяет себестоимость продукции.

Отпускная цена — это цена, которую заплатят потребители за продукцию. Чтобы бизнес был выгодным, необходимо, чтобы отпускная цена за единицу продукции была выше ее себестоимости. Она должна быть также сравнимой с отпускной ценой конкурентов.

Функции организации, мотивации и контроля

Организация — это создание определенной внутренней структуры фирмы (цеха, отделы, конструкторские бюро, бригады и т. д.) для выполнения планов по достижению поставленных целей. Организация призвана обеспечить высокоэффективный производственный процесс посредством выполнения каждым звеном (сотрудником) конкретного задания, для чего ему делегируются полномочия по использованию ресурсов фирмы с установлением ответственности за успешное выполнение обязанностей.

Виды организационных структур.

❖ **Линейная** предполагает деление предприятия на подразделения (как правило, производственный и сбытовой отдел); руководители каждого подразделения наделены соответствующими полномочиями и линейно (непосредственно) подчиняются руководителю предприятия.

❖ **Функциональная** предусматривает размежевание функций управления производством, персоналом, финансами, сбытом, инве-

стициями, научно-исследовательской работой. В каждом подразделении назначается руководитель, который контролирует подчиненных подразделения.

❖ *Матричная* предполагает двойное подчинение исполнителей: и начальникам специализированных подразделений (черты функциональной структуры), и руководителю предприятия (черты линейной структуры).

Мотивация заключается в создании действенных стимулов для членов организации по выполнению работ в соответствии с делегированными им обязанностями и планом. Мотивация призвана вызвать у сотрудников внутренние побуждения к действиям по удовлетворению своих интересов и потребностей через достижение коммерческого успеха фирмы. В качестве мотивов могут выступать желание больше зарабатывать, возможность заниматься творческим трудом и пр.

Чтобы мотивировать труд людей, следует влиять на потребности людей, на их восприятия и ожидания.

В соответствии с этим мотивация делится на *содержательную* и *процессуальную*.

Задачей менеджера является изучение потребностей своих подчиненных и разработка индивидуальных стимулов, которые способствуют их трудовой активности.

В производственном процессе ожидания людей делятся на три вида:

- ❖ ожидание затрат \Rightarrow результата (улучшение качества работы приводит к повышению статуса работника в организации);
- ❖ ожидание результата \Rightarrow награды (повышение статуса работника приводит к повышению зарплаты);
- ❖ удовольствие от награды.

Если ожидания людей не совпадают с реалиями жизни, то стимул к труду снижается.

Контроль состоит в проверке и обеспечении того, что фирма действительно достигает своих целей. Он осуществляется посредством установления стандартов как точного определения целей за обозначенный отрезок времени; сравнения действительно достигнутого с ожидаемым результатом; проведения (в случае необходимости) действий для коррекции отклонений от первоначального плана.

Контроль может существовать в трех формах: предварительный, текущий, завершающий.

❖ *Предварительный контроль* — это реализация определенных норм поведения в начале работы, а также проверка количественных и качественных показателей ресурсов, которые будут использоваться в процессе производства.

❖ *Текущий контроль* — это регулярная проверка деятельности подчиненных.

❖ *Завершающий контроль* — это сравнение достигнутых результатов с первоначальными целями и требованиями.

Взаимодействие функций в ходе их реализации обеспечивается посредством связующих процессов — принятием решений и коммуникацией.

Управленческое решение — это продукт деятельности менеджера.

Для определения правильного варианта развития предприятия, четкого выполнения плана и достижения целей деятельности руководитель принимает решение *как и что* планировать, организовывать, мотивировать и контролировать в данной конкретной ситуации.

Для принятия решения необходима точная, всеохватывающая информация. Способ получения такой информации получил название коммуникации.

Этапы процесса принятия управленческого решения:

- ❖ формирование проблемы, анализ внутренних и внешних факторов, отбор главных;
 - ❖ определение критериев и ограничений решения проблемы;
 - ❖ анализ всех возможных вариантов решения проблемы;
 - ❖ выбор оптимального варианта решения проблемы.
- К закономерностям управления можно отнести:
- ❖ соответствие целей, принципов, форм управления требованиям объективных законов общественного развития;
 - ❖ соответствие управляющей системы управляемой;
 - ❖ соответствие потребностей, возможностей и результатов общественного производства;
 - ❖ обеспечение экономии времени;
 - ❖ эффективность как интегральный (цельный) результат функционирования управляющей и управляемой систем.

Управление осуществляется через соответствующие управленческие структуры, которые должны отражать уровни управления (общество, межотраслевой комплекс, предприятие, цех, бригада), обеспечивать гибкость (способность своевременного реагирования на изменяющиеся условия и последующей реорганизации), минимальное время прохождения команд и распоряжений, простоту и минимизацию ступеней иерархической лестницы и, что особенно важно, предоставлять максимальную степень самостоятельности и инициативы, а вместе с тем и ответственности каждому уровню управления.

Стили управления

В соответствии с господствующим подходом к месту и роли чело-

века в производственном процессе можно выделить два основных стиля управления предприятием:

- ❖ командно-административный;
- ❖ партисипативный, или демократический.

Командно-административному стилю управления присущи:

- ❖ строгая иерархия управленческих структур;
- ❖ порядок, при котором нижестоящему отводится лишь роль исполнителя команд и распоряжений вышестоящего;
- ❖ ответственность лишь перед вышестоящим руководителем;
- ❖ всеохватывающий контроль и подробнейшая регламентация со стороны вышестоящего руководства;
- ❖ человек — всего лишь винтик административной системы.

При таком порядке проблемы развёртывания самостоятельности и инициативы работников в практическом плане не решаются, внутренний интерес к труду подавляется мелочной опекой и контролем над всем и вся. Данному стилю управления присуща своя система приоритетов. На первом плане стоит количество, на втором — затраты на производство и лишь на последнем месте находится качество продукции.

Основными признаками **демократического стиля** управления, ориентированного на эффективную работу предприятия в условиях рыночных отношений, являются:

- ❖ максимальная самостоятельность всех звеньев вертикальной и горизонтальной структур управления;
- ❖ повышение степени их ответственности;
- ❖ подход к служащему как к личности, самореализующейся в процессе труда.

Отсюда вытекают и основные приоритеты демократического стиля управления: обеспечение качества деятельности и ориентация на потребителя.

При этом весьма важно подчеркнуть, что речь идет именно о качестве деятельности, а не о качестве продукции, так как различие здесь очень существенно.

При административном стиле управления также говорят о качестве, но сводят все к качеству товара, пытаясь решить проблему в приказном порядке неэкономическими методами.

При демократическом стиле управления меняется сам подход к проблеме качества. Последнее не сводится лишь к качеству продукции и технологических процессов, ибо они не что иное, как следствие качественной работы, деятельности всех работников предприятия. Качество деятельности — это измеритель полезности результата любого труда, который может и должен быть улучшен. В этой связи меняется само понятие потребителя: им является тот, кто

пользуется результатами труда предыдущего исполнителя. Проблеме качества не могут решить отделы контроля, его обеспечивают люди, занятые производством, когда работник, выполняющий последующую операцию, контролирует и оценивает качество труда своего предшественника по технологической цепочке.

Задача профессионального менеджера состоит в создании соответствующих условий, посредством внедрения совершенной системы управления.

Западные специалисты подчеркивают, что лишь 15—20 % проблем, связанных с качеством, возникают по вине непосредственных исполнителей и рабочих, а 85—90 % — следствие несовершенства системы управления производством.

Основными качествами менеджера должны быть:

- ❖ интеграция мышления, умение видеть дело во всех его аспектах и целиком;
- ❖ оперативность и гибкость;
- ❖ высокий профессионализм и практичность;
- ❖ лидерские качества;
- ❖ коммуникабельность.

В теории и практике менеджмента выделяют две его разновидности: американский и японский.

Японский менеджмент ориентируется на увеличение доли рынка и объема выпуска новой продукции в общем выпуске; делается акцент на коллективных решениях и коллективной ответственности.

В Америке опираются на индивидуальную инициативу менеджера, его предприимчивость; общими целями развития американских фирм служит ускорение окупаемости инвестиций (капиталовложений).

МАРКЕТИНГ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сущность, задачи, концепции маркетинга

В странах с развитой рыночной экономикой маркетинг рассматривается как ведущая функция управления, которая определяет рыночную и производственную стратегии предприятия и основываются на знании потребительского спроса. Маркетинг как специфическое явление современной экономики возник не так давно. Исследователи объясняют его возникновение переходом развитых рыночных стран из индустриальной в информационную эру.

Маркетинг представляет собой систему организации деятельности фирмы по разработке, производству и сбыту товаров на основе изучения запросов потребителей с целью получения высокой прибыли.

Термин «маркетинг» происходит от английского *market* — рынок и означает деятельность в сфере рынка, сбыта. Однако сейчас в термин «маркетинг» вкладывается более широкое понятие. Маркетинг отличается от сбыта товаров и услуг тем, что сбыт определяется и начинается с производства товаров, а маркетинг исходит из потребительских потребностей, целей и ресурсов фирмы и направлен на удовлетворение этих потребностей и запросов.

Основным в маркетинге является тщательное и всестороннее изучение рынка, а также активное воздействие на рынок, формирование потребностей и покупательских предпочтений.

Связать изготовителя и потребителя, помочь им найти друг друга — в этом-то и состоит основная цель любой маркетинговой деятельности.

В основе маркетинга лежит идея человеческих потребностей, т. е. потребностей в пище, одежде, тепле и безопасности, а также в духовной близости, влиянии и привязанности и т. д. Потребности людей практически безграничны, а вот ресурсы для их удовлетворения ограничены. Человек будет выбирать те товары, которые доставят ему наибольшее удовлетворение в рамках его финансовых возможностей. Все товары, способные удовлетворять нужды покупателя, называются товарным ассортиментом выбора. Чем полнее товар соответствует желаниям потребителя, тем большего успеха добьется производитель. Он должен отыскивать потенциальных потребителей, выяснять их потребности, а затем создавать товар, как можно полнее удовлетворяющий эти потребности.

Маркетинг начинается не там, где завершается производство. Напротив, характер и масштабы производства диктуются маркетингом. Эффективное использование производственных мощностей, нового высокопроизводительного автоматического оборудования и прогрессивной технологии предопределяется маркетингом.

В рамках маркетинга решаются следующие задачи:

- ❖ комплексное изучение рынка;
- ❖ выявление потенциального спроса и неудовлетворенных потребностей;
- ❖ планирование товарного ассортимента и цен;
- ❖ разработка мер для наиболее полного удовлетворения существующего спроса;
- ❖ планирование и осуществление сбыта;
- ❖ информирование покупателя, стимулирование потребления;

❖ разработка мер по совершенствованию управления и организации производства.

Главное в маркетинге — целевая ориентация и комплексность, т. е. соединение предпринимательской, хозяйственной, производственной и сбытовой деятельности.

Практика применения маркетинга показала, что использование только отдельных составляющих, например изучение товара или прогнозирование рынка, не дает должного эффекта.

Лишь комплексный подход позволяет эффективно прорваться на рынок с товарами и услугами, особенно с новыми товарами и оригинальными услугами.

В настоящее время можно выделить две концепции маркетинга: американскую и японскую, которые, хотя и преследуют одну цель — удовлетворение потребностей покупателей, все же имеют различия.

Японская концепция маркетинга основана на учете желаний потребителя, общности ощущений с потребителем и удовлетворении их на таком же уровне, на котором сам производитель удовлетворял бы свои собственные желания. Японский вариант рассматривает вкусы и желания покупателя как врожденные черты, которые надо удовлетворять без рассуждений. Японский маркетинг служит покупателю через товары и сервис и его лозунг «Пусть за себя говорят товары и услуги!», а не «Пусть говорят продавцы!».

Американский маркетинг акцент делает на стратегическом аспекте — определении потребности покупателя для достижения организационных целей. Согласно американской концепции покупателями манипулируют ради организационных целей: перед маркетологами ставится задача исказить у покупателя информацию о товаре в свою пользу посредством уговоров и убеждений потенциального потребителя.

Маркетинг, ориентированный на продукт, применяется, когда деятельность предприятия нацелена на создание нового товара или усовершенствование уже выпускаемого. Основная задача в этом случае сводится к побуждению потребителей приобретать новые или усовершенствованные товары. Маркетинг, ориентированный на продукт, не всегда необходим, так как без «атак на потребителей» обходиться в ряде случаев можно, особенно если речь идет о дефицитном рынке.

Маркетинг, ориентированный на потребителя, используется, когда деятельность предприятия нацелена на удовлетворение потребностей, непосредственно исходящих от рынка. Здесь главная задача маркетинга — изучение потенциальных потребностей, поиск рыночной ниши. Маркетинг этого типа — важнейшая часть коммерческой деятельности в целом, так как без изучения запросов потребителей предприниматель обойтись не может.

Для хозяйственной деятельности промышленного предприятия целесообразно применять оба типа маркетинга одновременно. Только всесторонний анализ возможностей предприятия со стороны производства и со стороны рынка способен обеспечить настоящий коммерческий успех. Такая комбинированная маркетинговая деятельность получила название *интегрированного маркетинга*.

Опыт зарубежных фирм свидетельствует, что успех на рынке в продаже того или иного товара зависит не столько от производственных и финансовых возможностей фирмы, сколько от использования маркетинга, ориентированного на установленный платежеспособный спрос, т. е. на потребителя.

Филипп Котлер называет пять конкурирующих концепций, одну из которых организация может взять за основу маркетинга: производственно-ориентированная концепция, продукто-ориентированная концепция, концепция ориентации на продажи, концепция маркетинга и концепция социально-ответственного маркетинга.

❖ *Производственно-ориентированная концепция* — одна из старейших бизнес-теорий, которая утверждает, что потребители отдадут предпочтение доступным и дешевым продуктам. Главная задача менеджера производственно-ориентированной организации — достижение высокой эффективности производства продукции и ее оптимальное распределение.

❖ Значительное число компаний придерживаются *продукто-ориентированной концепции*. Приверженцы этой концепции утверждают, что потребители отдают предпочтение товарам, предлагающим наивысшее качество, обладающим лучшими эксплуатационными свойствами и характеристиками, а следовательно, менеджеры должны сконцентрировать силы на производстве высококачественной продукции и ее постоянном совершенствовании.

Еще один весьма популярный взгляд на сущность хозяйственной деятельности — *ориентация на продажи*. Согласно концепции ориентации на продажи, потребители по природе своей никогда не будут добровольно покупать всю выпускаемую компанией продукцию. Поэтому организация должна вести агрессивную политику продаж и интенсивно продвигать на рынок свои товары.

Данная концепция предполагает, что потребителям свойственна некая покупательская инертность и даже сопротивление; они решаются на покупку только после длительных уговоров. Подразумевается также наличие у компании достаточно эффективной системы сбыта и ресурсов для применения различных методов продвижения как средства стимулирования покупателей.

Концепция маркетинга — философия бизнеса, вбирающая в себя

лучшее из трех рассмотренных подходов. Основные ее положения были сформулированы в середине 50-х гг. XX в. Сторонники концепции маркетинга провозглашают, что залог достижения целей организации — определение нужд и потребностей целевых рынков и удовлетворение потребителей более эффективными, чем у конкурентов способами.

Концепция маркетинга может быть выражена и более эмоционально:

- ❖ «Идя навстречу пожеланиям клиентов, извлекайте выгоду».
- ❖ «Определите потребности и удовлетворите покупателя».
- ❖ «Любите клиента, а не товар».
- ❖ «Клиент всегда прав».

При ориентации на продажи в фокусе внимания — нужды продавца; в концепции маркетинга — нужды покупателей.

Концепция маркетинга держится на четырех китах:

- ❖ целевой рынок;
- ❖ потребительские нужды;
- ❖ интегрированный маркетинг;
- ❖ рентабельность.

Концепция маркетинга предполагает внешне-внутреннюю перспективу. Она начинается с четкого определения целевого рынка, внимание акцентируется на нуждах покупателя, предусматривается целый комплекс мероприятий, воздействующих на потребителей, что позволяет вести рентабельное производство.

Изучение потребителей

Важнейшими задачами маркетинговой политики фирмы являются:

- ❖ изучение спроса и сегментация рынка;
- ❖ изучение психологии потребителя и воздействие на нее с целью представить свой товар в наиболее выгодном свете;
- ❖ разработка концепции продукта как комплекса достоинств;
- ❖ определение жизненного цикла товара и др.

Изучение рынка осуществляется с двух позиций: с позиции его характерных особенностей, потребностей и возможностей и с позиции его емкости, степени насыщенности, состояния конкуренции, вероятности появления товаров-аналогов и т. п.

Предприятие не может добиться успеха, если оно игнорирует запросы потребителей. Поэтому не случайно одна из функций маркетинга — *исследование поведения потребителей*. Поведение потребителей (в самом широком понимании), определяется как действия,

непосредственно связанные с получением, потреблением и распоряжением товарами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют и следуют за этими действиями.

Поведение конечных потребителей обусловлено прежде всего характером и степенью самостоятельности самих потребностей.

Существует несколько основных принципов, позволяющих формировать правильное представление о поведении потребителей:

- ❖ потребитель независим;
- ❖ мотивация и поведение потребителя постигаются с помощью исследования;
- ❖ поведение потребителей поддается воздействию;
- ❖ потребительское поведение социально законно.

Независимость потребителя проявляется в том, что его поведение ориентируется на определенную им цель. Товары и услуги могут им приниматься или отвергаться в той мере, в какой они соответствуют его запросам. Они достигают успеха, если предоставляют потребителю выбор и реальную выгоду. Понимание этого и постоянное приспособление к поведению потребителя — одно из важных требований для выживания предприятия в условиях конкуренции.

Исследование мотивации и поведения потребителей осуществляется с помощью моделирования этих процессов. Тут важно отметить, что поведение различных потребителей (конечных потребителей, потребителей-предприятий и учреждений) на рынке существенно различается по потребностям и целям закупок, характеру спроса и покупок, действиям на рынке, мотивации поведения и т. п.

Выделяются различные факторы, влияющие на поведение потребителей. Целенаправленные воздействия на эти факторы приводят к изменениям в действиях потребителей. Речь прежде всего идет о факторах внешней среды, к которым относятся культурный уровень, социально-экономическое положение, принятые стереотипы, традиции и обычаи. Важное значение приобретают факторы индивидуальных различий потребителей: это доходы, мотивация, уровень образования, пристрастия и увлечения, стиль жизни, демографические характеристики и др. Особое место при формировании поведения потребителя на рынке имеет психологический процесс, характеризующий ответные реакции потребителей, например: способность воспринять новую информацию («люди видят и слышат то, что они хотят увидеть и услышать»), получить новые знания, изменить свое поведение и т. п.

Вместе с тем свобода потребителя основывается на ряде его прав. Удовлетворение этих прав — важнейшая задача не только общества в целом, но и отдельных предприятий. Законность прав потребителя

является гарантией всестороннего удовлетворения его потребностей. Обман, низкое качество товара, игнорирование законных претензий — это поспание прав, которое должно быть наказуемо.

В рамках маркетинга разрабатывается и применяется система мер воздействия на рынок, на потребительский спрос с учетом возможности получения прибыли за счет максимального удовлетворения запросов потребителей.

Маркетологи различают восемь видов спроса: *отрицательный, нулевой, скрытый, падающий, неравномерный, полный, перенасыщенный, нежелательный*, — каждый из которых имеет свои характеристики. Например, полный спрос — это когда фирма удовлетворена своим торговым оборотом и задача маркетолога заключается в поддержании существующего уровня спроса, несмотря на меняющиеся потребительские предпочтения и усиливающуюся конкуренцию. При перенасыщенном или чрезмерном спросе задачи маркетинга, который превращается в демаркетинг, — изыскать способы временного или постоянного снижения спроса.

Сегментация рынка

Исследование рынка предполагает необходимость его рассмотрения как дифференцированной структуры в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств товара, что в широком смысле определяет понятие рыночной сегментации.

Сегментация рынка представляет собой метод разделения рынка на определенные части для выявления объектов, на которые направлена маркетинговая деятельность предприятий; кроме того, это управленческий подход к процессу принятия решений предприятием на рынке, основа для выбора правильного сочетания элементов маркетинга. Сегментация рынка проводится с целью максимального удовлетворения запросов потребителей различными товарами, а также рационализации затрат предприятия-изготовителя на разработку, выпуск и реализацию товара.

Объектами сегментации могут быть потребители, товары, каналы распределения, географические зоны и др. Выделенные особым образом, обладающие определенными общими признаками, они составляют сегмент рынка.

Под сегментацией понимается разделение рынка на сегменты, различающиеся по своим параметрам, или по своей реакции на те или иные виды деятельности на рынке (реклама, методы сбыта и т. д.)

Несмотря на возможность сегментации рынка по различным объектам, основное внимание в маркетинге уделяется поиску одно-

родных групп потребителей. Под сегментацией рынка часто понимается выделение однородных групп потребителей, имеющих сходные предпочтения и одинаково реагирующих на маркетинговые предложения.

Для успешной реализации принципов сегментации необходимо выполнение следующих условий:

- ❖ способность предприятия (организации) осуществлять дифференциацию структуры маркетинга цен, способов стимулирования сбыта, места продажи продукции;

- ❖ выбранный сегмент рынка должен быть достаточно устойчивым и емким, иметь перспективы роста; предприятие должно иметь возможность получать данные о выбранном сегменте, измерять его характеристики и требования; выбранный сегмент должен быть доступным для предприятия, т. е. должны быть соответствующие каналы сбыта и распределения продукции, система доставки изделий потребителям;

- ❖ предприятие должно иметь возможность осуществлять контакт с сегментом (например, через каналы личной и массовой коммуникации);

- ❖ необходимо оценить защищенность выбранного сегмента от конкуренции, определить сильные и слабые стороны конкурентов и свои собственные преимущества в конкурентной борьбе.

Сегментация рынка может проводиться с использованием различных критериев. Основные критерии (признаки) сегментации рынка товаров народного потребления:

- ❖ географические;
- ❖ демографические;
- ❖ социально-экономические;
- ❖ психографические.

Географические признаки — масштаб региона, плотность и численность населения, климатические условия, административное деление (город, село), удаленность от предприятия-производителя. Этот критерий был использован на практике раньше других, что связано с необходимостью определения пространства деятельности предприятия. Его применение особенно необходимо, если на рынке существуют климатические различия между регионами или различные культурные, национальные, исторические традиции.

Демографические признаки — возраст, пол, размер и жизненный цикл семьи, количество детей — наиболее часто применяемые виды критериев. Это обусловлено их однозначностью, доступностью характеристик, а также наличием, как правило, между ними и спросом (объемом продаж) существенной корреляционной связи. Поэтому, проводя сегментацию рынка по демографическому критерию,

необходимо прежде всего ориентироваться на общность специфических запросов к качеству, ассортименту и цене со стороны соответствующего сегмента. В настоящее время по этому признаку выделяют такие группы потребителей, как дети, молодежь, лица среднего возраста, пожилые, пенсионеры, многодетные семьи. Очень часто демографические признаки применяются в комбинации друг с другом.

Социально-экономический признак — признак общности по социальной и профессиональной принадлежности, уровню образования, уровню доходов. Все эти переменные рекомендуется рассматривать во взаимосвязи друг с другом или с переменными других критериев, например демографических. В этом отношении заслуживает внимания объединение выделенных групп по доходу с группами по возрасту (в том числе — глава семьи).

Рассмотренные три группы критериев представляют собой объективные критерии сегментации рынка. Однако довольно часто однородные по общим объективным критериям сегменты оказываются значительно дифференцированными с точки зрения их поведения на рынке. Так, данные о переписи населения содержат полезные сведения о группах населения, однако они не позволяют объяснить причины, по которым товары находят свои собственные «ниши» на рынке, привлекая к себе какую-то часть покупателей.

Очевидно, что применение одних объективных критериев явно недостаточно, поэтому используют субъективные специфические критерии описания потребителей.

Психографический признак связан со спецификой рассматриваемого рынка и конкретной ситуацией на нем, с субъективной оценкой покупателем того или иного продукта (один и тот же человек может купить недорогой телевизор, но курить самые дорогие сигареты, владелец дорогого автомобиля может носить недорогую одежду).

Так, по мотивам совершения покупки выделяют группы потребителей с ориентацией на низкую цену, на длительный срок службы изделий, на высокое качество, на приверженность к определенной марке товара.

По реакции потребителей на нововведения выделяют следующие группы: приобретающие новый товар в момент появления его на рынке (*новаторы*); приобретающие новый товар после того, как его приобретут новаторы и сообщат свой опыт использования (*быстро привыкающие к новому товару*); приобретающие товар, в течение длительного времени находящийся на рынке (*медленно привыкающие к новому товару*); *отвергающие новинку*.

В отличие от сегментации рынка товаров народного потребления, где большое внимание уделяется психографическим критери-

ям, характеризующим поведение потребителей, для сегментации рынка товаров производственного назначения первостепенное значение имеют экономические и технологические критерии.

К числу этих критериев относят:

- ❖ отрасли (промышленность, транспорт, сельское хозяйство, строительство, культура, наука, здравоохранение, торговля и т. д.);
- ❖ формы собственности (государственная, частная, коллективная, иностранных государств, смешанная);
- ❖ сфера деятельности (основное производство, производственная инфраструктура, социальная инфраструктура);
- ❖ размер предприятия (малое, среднее, крупное);
- ❖ географическое положение (тропики, Крайний Север и т. д.).

Важными признаками являются также периодичность заказов на данные товары, специфика организации закупки (сроки поставки, условия оплаты и методы расчетов), формы взаимоотношений.

На этапе формирования критериев сегментации рынка необходимо прежде всего выявить основных потребителей товара и установить, в чем их сходство и различие.

Контингент основных покупателей определяется на основе анализа демографических и социально-экономических характеристик, делается попытка связать интенсивность приобретения товара с определенными показателями.

При сегментации рынка следует уделить внимание анализу социально-экономических факторов. Доходы сами по себе не обеспечивают возможности для достаточно точной сегментации. Однако вкупе с социальным положением, жилищными условиями, культурными факторами они имеют определяющее значение.

Для осуществления сегментации рынка товаров длительного пользования, поиска сегмента потенциальных потребителей большое значение имеет степень оснащенности (обеспеченности) семей различными товарами длительного пользования (автомобили, радио-, телеаппаратура, бытовые машины и т. д.).

Следующим важным вопросом при формировании критериев сегментации является выбор характеристик и требований потребителей к товару.

Особенно важны следующие данные:

- ❖ потребительские предпочтения и намерения при выборе товаров по сравнению с аналогичными изделиями конкурирующих предприятий;
- ❖ характеристика вероятного спроса на новые изделия (на стадии опытной партии);
- ❖ предпочтения населения относительно тех или иных потребительских свойств изделий (цвет, технические характеристики,

габариты, качество, цена и т. д.); информация о потребительских оценках (мнениях, предпочтениях) может быть получена в результате специальных обследований населения (анкетный опрос, тестирование, наблюдение и т. д.).

Товарная концепция фирмы и продвижение товара на рынок. Реклама

Зная запросы потребителей, фирма разрабатывает концепцию товара. При разработке товара главное не его цена, а его физические, химические достоинства, полезные свойства, которые должны удовлетворить потребности данной группы людей — сегмента. Важна также осязаемость, психологический аспект продукта, дизайн, цвет, торговая марка, упаковка.

Все товары делят на следующие виды:

- ❖ товары длительного или кратковременного пользования;
- ❖ услуги;
- ❖ товары повседневного спроса;
- ❖ товары импульсной покупки;
- ❖ товары предварительного выбора;
- ❖ товары особого спроса или предметы роскоши.

Каждому виду соответствует определенный способ продажи через специализированные магазины, торговые центры (несколько магазинов в одном районе), супермаркеты, работающие по 24 часа в сутки и имеющие до 40—50 тысяч наименований товаров, магазины повседневного спроса и пр.

Каждый товар имеет свой жизненный цикл, охватывающий время от его создания до упадка и включающий этапы:

- ❖ разработка и выведение товара на рынок — так как товар на рынке новый, то фирма постепенно наращивает объемы продаж, привлекая новых покупателей;
- ❖ овладение рынком, стадия роста — доля товара на рынке быстро растет, растут объемы выпуска товара, растет прибыль фирмы;
- ❖ стадия зрелости — товар занимает ведущее место на рынке, является для фирмы основным источником прибыли;
- ❖ стадия насыщения рынка товаром — доля товара на рынке сокращается, образуется нереализованный излишек товара, появляются товары-заменители;
- ❖ стадия упадка и ухода товара с рынка — товар снимается с производства и исчезает на рынке.

В зависимости от того, на каком этапе пребывает товар, меняется тактика маркетинга фирмы, но постоянным остается его назначе-

ние — удовлетворить потребности потребителя. Сбытовая деятельность в маркетинге состоит в том, чтобы довести товары до потребителя в том месте, в таком количестве и такого качества, которые требуются.

Маркетинг создает условия для выхода (или, как иногда говорят, прорыва) на рынок.

В основе разработки стратегии производства и сбыта товара лежит маркетинговая смесь, или, как говорят американцы, четыре «Р»:

- ❖ *price* — цена;
- ❖ *place distribution* — место распределения, рынок сбыта;
- ❖ *publicity* — содействие продаже (реклама и сам процесс продаж);
- ❖ *product* — продукт.

Каждый элемент маркетинговой смеси имеет свое назначение (например, цена должна, с одной стороны, покрывать издержки и приносить прибыль, а с другой — быть доступной для тех покупателей, на которых рассчитан данный вид товара; рынок сбыта должен представлять совокупность потенциальных потребителей с учетом их культурного уровня, запросов, предпочтений и пр.). В совокупности же они выступают главными ориентирами в ходе создания, производства, продажи и фирменного обслуживания товара.

Для обеспечения продвижения товара на рынке используются следующие способы:

- ❖ непосредственные продажи (производитель — потребителю);
 - ❖ продажа через оптовых и розничных посредников;
 - ❖ продажа при посредничестве телевидения, интернета, телефона.
- Необходимый элемент продвижения товара — рекламная политика фирмы.

Реклама — это коммерческая пропаганда потребительских свойств товара или полезного эффекта услуги.

Реклама необходима:

- ❖ когда появляется новая, никому не известная фирма;
- ❖ когда предлагается товар, еще не известный покупателю;
- ❖ когда рынок заполнен однотипными товарами, и продавцу надо привлечь внимание именно к своему продукту;
- ❖ когда продавец планирует резкое расширение объема продаж, «заоевание» новых территорий, привлечение новых клиентов.

Можно выделить следующие цели рекламы:

- ❖ формирование потребности в товаре или услуге;
- ❖ создание благоприятного образа (имиджа) фирмы-производителя или продавца торговой или промышленной марки у потребителей и деловых партнеров;

❖ побуждение к приобретению товаров или услуг фирмы-рекламодателя (а не ее конкурентов);

❖ стимулирование продаж;

❖ напоминание потребителю о фирме и ее товарах;

❖ закрепление потребителя в качестве постоянного клиента.

Определившись с целями, фирме следует ответить себе на следующие взаимосвязанные вопросы:

❖ Где наш предполагаемый потребитель увидит (или услышит) наше рекламное объявление?

❖ Почему он должен обратить на него внимание и какова будет его реакция?

❖ Как он поведет себя, ознакомившись с объявлением?

В соответствии с этим стоит выбирать конкретные каналы рекламы, форму и содержание обращений.

Стратегия рекламной кампании напрямую зависит от объекта рекламы, его свойств и т. д. Выделяют следующие *виды объекта рекламы*:

❖ реклама фирмы (банка, магазина, гостиницы и т.д.);

❖ реклама товара (товарного знака);

❖ реклама услуги (знака обслуживания).

При организации рекламной кампании необходимо действовать в соответствии со стратегией маркетинга, которая и будет определять цели и задачи этой кампании, влиять на выбор средств и вид рекламных каналов.

Рекламная кампания предусматривает использование пяти видов рекламы:

❖ вводящая реклама;

❖ престижная реклама;

❖ товарная реклама;

❖ продвижение товаров;

❖ содействие продажам.

Вводящая реклама концентрирует внимание на объекте рекламы. Цель ее — создать положительную психологическую установку, снять недоверие, предубеждения, представить новое изделие, обратив внимание на его уникальные потребительские достоинства.

Престижная реклама должна привлечь внимание к самому рекламодателю. Распространяются благоприятные сведения об истории предприятия, данные о высоких доходах фирмы, благотворительной и спонсорской деятельности. Конечной целью престижной рекламы является снятие ограничений идеологического, морального, экономического, этического характера, создание положительного имиджа фирмы и закрепление в сознании общества положительного образа торговой марки.

Товарная реклама решает главную задачу — формирование спроса на товар. Цель товарной рекламы — информирование конкретного потребителя о технических, социальных и экономических характеристиках товара, его достоинствах и возможностях удовлетворения с его помощью определенных потребностей. Для выполнения этих задач рекламное обращение должно привлечь к себе внимание, а его содержание должно быть воспринято и усвоено. Принципиальная особенность товарной рекламы заключается в том, что она превращает пассивного наблюдателя в активного покупателя.

Продвижение товаров и содействие продажам относятся к мероприятиям по стимулированию сбыта «sales promotion» («сейлз промоушн»). Три первых вида рекламы воздействуют только на слух и зрение, а мероприятия по стимулированию сбыта используют вид натурального товара, его цвет, вкус, запах, фактуру. Они оказывают воздействие и на другие органы чувств. Кроме того, большое значение имеет представление товара в действии, выкладка на витринах, экспонирование на выставках, ярмарках, в демонстрационных залах. Особенностью представления товара является показ его в трехмерном измерении. Побудительным мотивом к покупке является опробование товара в действии. Элементом прямой рекламы является контакт продавца с возможным покупателем. Исследования в США показали высокую результативность воздействия внешнего вида товара и его упаковки: в магазинах 50—70 % покупок делаются импульсивно, т. е. без длительного продумывания решения, как правило под влиянием внешнего вида самого товара.

В отличие от продвижения товара, содействие продажам — это форма побуждения покупателей к действию и стимулирования деятельности продавцов, когда усилия сосредоточиваются не на рекламе товара, а на дополнительной услуге — за счет не только моральных, но и материальных поощрений: различные виды скидок, задача сувениров, система купонов, самостоятельная ценность упаковки, стимулирование торгового персонала и др. Важным стимулом является предпродажный сервис: доброжелательный прием покупателей, специалистов, корреспондентов в магазине, на заводе, у стендов, в демонстрационном зале; бесплатные советы консультантов фирмы; вручение потенциальным покупателям сувениров, образцов товаров «на пробу» и т. п. Эффективным методом содействия продажам стал послепродажный сервис, особенно когда речь идет о продаже сложной техники.

Способы стимулирования сбыта для каждой целевой группы потребителей могут существенно различаться. Например: для журналистов обычно устраивают коктейль, вручая пресс-папки и сувениры; почетным гостям вручают памятные подарки; учащимся — кра-

сочно оформленные дипломы; для покупателей и сотрудников службы сбыта устраивают конкурсы и победителям преподносят ценные подарки и т. д.

Добиваясь расположения покупателя к сотрудникам, фирме, ее товару, продавцы организуют для отдельных целевых групп специальные меры воздействия: развлекательные мероприятия, прогулки на яхтах, пикники, посещения ресторанов и т. п. — насчитывается более 40 разновидностей в направлениях стимулирования сбыта.

Планирование рекламной кампании

Одно из определений рекламной кампании звучит следующим образом: «Рекламная кампания — это несколько рекламных мероприятий, объединенных одной целью (целями), охватывающей определенный период времени и распределенной во времени так, чтобы одно рекламное мероприятие дополняло другое».

Рекомендуется планировать рекламную кампанию в следующей последовательности:

- ❖ определить «портрет» покупателя;
- ❖ определить цели рекламной кампании;
- ❖ определить основную идею рекламной кампании;
- ❖ выбрать формы размещения рекламы;
- ❖ определить наиболее оптимальные сроки размещения рекламных мероприятий относительно друг друга во времени;
- ❖ подсчитать возможные расходы на рекламную кампанию;
- ❖ сравнить полученную сумму с той суммой, которую вы можете выделить на ее проведение;
- ❖ составить развернутый план рекламной кампании;
- ❖ разработать все элементы рекламной кампании;
- ❖ проверить возможную эффективность выбранной цели, идеи, элементов рекламной кампании;
- ❖ при необходимости уточнить, изменить элементы рекламной кампании;
- ❖ организовать работу фирмы во время рекламной кампании;
- ❖ подвести итоги рекламной кампании.

В рекламе нельзя работать наобум, рано или поздно такое отношение приведет к большим моральным и финансовым потерям. Организация рекламной кампании — это прежде всего четкий план. Необходимо ответить на основные вопросы: для чего? для кого? что? Должна также присутствовать тесная связь рекламы с товаром, маркетингом, психологией и многим другим.

Рекламная кампания по интенсивности воздействия может быть:

- ❖ ровной;
- ❖ восходящей;
- ❖ нисходящей.

Умелое соблюдение сроков публикации, правильное определение групп потенциальных покупателей, изданий или передач позволяют добиться осуществления поставленных целей в минимально короткие сроки. Но при одном условии: качественном рекламном материале — тексте, ролике и т. п.

Каким образом реклама доходит до потребителя? Теоретически рекламу можно любым способом довести до получателей через все, что можно увидеть или услышать, через любой предмет, с которым люди постоянно сталкиваются в своей жизни. Например, размещают рекламу на проездных билетах, железнодорожном расписании, на молочных пакетах. Однако на практике сформировался широкий, но все же ограниченный *набор* наиболее часто используемых каналов рекламного воздействия:

- ❖ радио;
- ❖ телевидение;
- ❖ наружная реклама;
- ❖ полиграфическая и сувенирная продукция;
- ❖ справочные издания;
- ❖ газеты и журналы;
- ❖ реклама в Интернете;
- ❖ выставки и ярмарки;
- ❖ прямая почтовая рассылка.

Изучение возможностей предприятия

При маркетинге достижение целей производства происходит через оценку и удовлетворение требований потребителей.

Фирма, базирующая свою деятельность на принципах маркетинга, разрабатывает программы по новым товарам, производство и сбыт которых она намеревается осуществить в результате маркетинговых исследований рынка.

«Не пытайтесь сбывать то, что вам удалось выпустить, а производите то, что у вас безусловно будет куплено» — *основополагающий принцип маркетинга*.

Другими словами, работа предприятия на принципах маркетинга меняет философию производителя товара или поставщика услуги. Вместо следования привычному принципу «главное произвести продукцию в возможно большем объеме, а уж продать ее потребителю — дело второе», надо суметь произвести экономично такой объем продукции, который обязательно будет реализован.

Изучение поставщиков, посредников, конкурентов и условий позволяет определить, что фирма может сделать для достижения своих маркетинговых целей.

Анализ производства, финансов, оборудования, кадров и других ресурсов позволяет определить, какими возможностями фирма для этого располагает, какие ресурсы имеются в наличии, а какие необходимы, что можно приобрести и за какую цену; сможет ли производитель обеспечить надлежащее количество и качество товара.

Изучение возможностей предприятия направлено на раскрытие его потенциала, сильных и слабых сторон деятельности.

Анализ сильных и слабых сторон предприятия предполагает определение областей деятельности и функций, в которых предприятие достигло успеха, и тех рыночных показателей, которые нуждаются в улучшении. Именно эти области и функции должны быть объектом пристального изучения и резервом предприятия. По существу, изучение возможностей предприятия сводится к сравнительному анализу соответствия его потенциала существующим и перспективным рыночным потребностям.

В оценке потенциала предприятия особое место занимает экономический анализ — один из кабинетных видов исследований. Как правило, анализ проводится по материалам отчетности самого предприятия, но могут (а нередко и должны) привлекаться и дополнительные источники информации: статистическая выборка, бизнес-справки, отчеты научных организаций, профессиональные, коммерческие, правительственные публикации и сообщения.

Углубленный анализ возможностей предприятия может дополняться по конкретным направлениям, представляющим наибольший интерес для предприятия:

- ❖ *по продукции* — продажа каких изделий приносит наибольший и наименьший доход;
- ❖ *по рынкам* — какие рынки являются наиболее и наименее выгодными для продукции фирмы с точки зрения оборота дохода;
- ❖ *по отраслям* — в каких отраслях реализуется продукция фирмы; какие доли рынков принадлежат фирме в этих отраслях;
- ❖ *по потребителям* — кто является постоянным потребителем продукции фирмы; что привлекает их в продукции фирмы; что нужно сделать, чтобы привлечь новых потребителей.

Изучение возможностей предприятия — не самоцель. Анализ и оценка предприятия призваны раскрыть сильные и слабые стороны предприятия.

МАКРО- И МЕГАЭКОНОМИКА

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЦЕЛОЕ

НЕКОТОРЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ

Макроэкономика как наука

Макроэкономика, как и микроэкономика, представляет собой раздел экономической теории.

Макроэкономика — это наука, которая изучает национальную экономику в целом.

Национальная экономика — это совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующаяся хозяйственной целостностью, общностью в определенных временных и пространственных рамках.

Признаки национальной экономики

1. Тесные экономические связи между хозяйствующими субъектами страны на основе разделения труда.
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.
3. Общий экономический центр, контролирующей деятельность хозяйствующих субъектов. Этим центром выступает государство.
4. Общая система экономической защиты. Это наличие своего рода экономических границ в виде экспортно-импортных пошлин, квот и т. п.

В отличие от микроэкономики, которая изучает экономическое поведение отдельных хозяйствующих субъектов (фирмы и домохозяйства) на индивидуальных рынках, а также механизм их взаимодействия на товарном рынке и рынке факторов производства в условиях конкуренции, макроэкономика изучает экономику как единое целое.

Макроэкономический подход к исследованию экономики имеет ряд особенностей:

❖ *Во-первых*, он направлен на изучение агрегированных (от лат. *aggregare* — присоединять, объединять) показателей, характеризующих уровень или направления развития экономики в целом: национальный доход, общие объемы занятости и инвестиций, общий уровень цен, темпы экономического роста и т. д.

Основные субъекты рыночной экономики (производители и потребители) также рассматриваются как агрегированные совокупности. Это означает, что мотивы поведения и действия экономических агентов понимаются таким образом, словно все взаимосвязанные производители объединены в лице одного, выпускающего национальный продукт, а все потребители представлены на рынке как совокупный потребитель, предъявляющий спрос на этот продукт в обмен на доход, полученный от продажи факторов производства.

❖ *Во-вторых*, в отличие от микроэкономического анализа, при котором решения производителей и потребителей и их действия на отдельных рынках рассматривались как независимые, изучение экономики в целом предполагает необходимость рассмотрения взаимодействия между экономическими субъектами через систему взаимосвязанных агрегированных рынков.

При этом все множество микроэкономических рынков объединяется в следующие группы:

1. *Рынок товаров и услуг* (реальный рынок, или рынок реальных благ). На рынке благ все индивидуальные различия микроэкономических рынков товаров и услуг исчезают, для изучения остаются вопросы установления величины совокупного спроса и совокупного предложения, общего уровня цен и условий формирования равновесия.
2. *Рынок реального капитала*, представленный рынком инвестиционных товаров.
3. *Рынок труда*, на котором объектом купли-продажи выступает труд как таковой, без выделения его отдельных видов.
4. *Рынок денег* — имеется в виду только национальная валюта.
5. *Рынок капитала* (ценных бумаг), основное предназначение которого — обеспечить трансформацию сбережений в инвестиции.
6. *Международный рынок*, представленный иностранным сектором. При анализе открытой экономики международный рынок подразделяется на рынок товаров и услуг, рынок активов и валютный рынок.

Рынок благ и рынок реального капитала в совокупности образуют рынок реальных активов, который вместе с рынком труда составляют реальный сектор экономики.

Рынок денег и рынок капитала являются финансовым рынком, на

котором происходит распределение денежных средств между экономическими субъектами.

Агрегирование рынков производится с целью выявления закономерностей функционирования каждого из них, а именно:

- а) исследования особенностей формирования спроса и предложения и условий их равновесия на каждом из рынков;
- б) определения равновесной цены и равновесного объема на основе соотношения спроса и предложения;

в) анализа последствий изменения равновесия на каждом из рынков.

Макроэкономический анализ национальной экономики, использующий агрегированные показатели, оперирует данными равновесия не на отдельном рынке, а на всех (совокупных) рынках.

❖ *В-третьих*, при макроподходе, в отличие от микроподхода, расширяется число экономических субъектов, определяющих состояние и развитие экономики. В состав этих субъектов помимо совокупных производителей (фирм) и совокупных потребителей (домохозяйств) входит государство, воздействие которого на экономику становится объектом изучения. Кроме того, в открытых моделях функционирования национальной экономики в состав субъектов макроэкономического анализа включаются совокупные производители и потребители, а также правительства других стран (заграница). Таким образом, в макроэкономике выделяют четыре экономических субъекта.

❖ *В-четвертых*, в отличие от микроэкономического спроса и предложения на конкретный вид продукции, которые можно измерить количеством этой продукции, спрос и предложение в макроэкономике не имеют натуральных измерителей. Это — стоимостные показатели, прямо связанные с валовым внутренним продуктом, с располагаемым доходом и другими макроэкономическими измерителями, представленными в системе национальных счетов.

❖ *В-пятых*, традиционным методом макроанализа является конструирование моделей.

Модель — это упрощенная теоретическая схема, учитывающая лишь главные факторы и освобожденная от второстепенных показателей. Макроэкономические модели включают в себя эндогенные (внутренние) переменные, величина которых устанавливается в результате решения модели, и экзогенные (внешние) переменные, величина которых определяется вне данной модели. Обычно в качестве экзогенных параметров в макромоделях выступают государственные расходы, ставка налогообложения и величина предложения денег, размеры которых регулируются государством. К числу эндогенных параметров относятся объемы занятости и выпуска, уровни инфляции и безработицы, уровни плановых расходов и др.

В зависимости от конкретных задач исследования применяются разные типы моделей. Типология макромоделей может быть проведена на основе различных критериев:

- ❖ по способу представления изучаемого процесса или явления модели делятся на *логические, графические и экономико-математические*;
- ❖ по продолжительности анализируемых процессов — на *краткосрочные и долгосрочные* модели;
- ❖ по количеству вовлеченных в анализ экономических субъектов — на *простые* модели (в которых представлены только домохозяйства и фирмы) и *полные* модели (с участием государства);
- ❖ по степени охвата иностранного сектора — на *закрытые*, где представлена только национальная экономика, и *открытые* модели, в которых учитывается воздействие иностранного сектора на национальную экономику;
- ❖ по характеру отражения фактора времени — на *статические* модели, модели *сравнительной статики* и *динамические* модели.

Вся система рынков, выделяемых в макроэкономике, получает свое отражение только в открытых долгосрочных моделях.

При конструировании макромоделей важно найти такую зависимость между всеми ее составляющими, при которой экономика находится в равновесии.

Основные проблемы, изучаемые на макроэкономическом уровне:

- ❖ определение объема и структуры национального продукта и национального дохода;
- ❖ выявление факторов, регулирующих занятость в масштабах национальной экономики;
- ❖ анализ природы инфляции;
- ❖ изучение механизма и факторов экономического роста;
- ❖ рассмотрение причин циклических колебаний и конъюнктурных изменений в экономике;
- ❖ исследование внешнеэкономического взаимодействия национальных экономик;
- ❖ теоретическое обоснование целей, содержания и форм осуществления макроэкономической политики государства.

Важность изучения макроэкономике:

- 1) она не просто описывает макроэкономические явления и процессы, но выявляет их закономерность и взаимозависимость, исследует причинно-следственные связи в экономике;
- 2) знание макроэкономических зависимостей и связей позволяет оценить существующую в экономике ситуацию и показать, что нужно сделать для ее улучшения (и в первую очередь, что должны

предпринять для этого политические деятели), т. е. позволяет разработать принципы экономической политики;

3) знание макроэкономики дает возможность предвидеть, как будут развиваться процессы в будущем, т. е. составлять прогнозы, предвидеть будущие экономические проблемы.

Законы, открытые в макроэкономике, являются основой для разработки экономической политики правительства.

Как на микроуровне, так и на макроэкономическом уровне анализируется позитивная и нормативная экономика.

Позитивная макроэкономика имеет целью объяснение сущности происходящих экономических процессов и явлений и выработку рекомендаций по проведению экономической политики на основе анализа реальных экономических процессов. То есть позитивная макроэкономика имеет дело с анализом экономических фактов и ставит целью построение экономической модели, свободной от субъективных суждений. Утверждения позитивной макроэкономики могут быть статистически подтверждены или опровергнуты. Пример типичного суждения позитивной макроэкономики: «доходы государственного бюджета находятся в прямой зависимости от ставки подоходного налога».

Нормативная макроэкономика выражает мировоззренческие, идеологические принципы, постулаты и предписания экономического поведения, служащие основой для оценки желаемых результатов экономической деятельности. То есть нормативная макроэкономика представляет собой совокупность субъективных суждений о том, как должна функционировать экономика. Так, например, утверждения «бедные не должны платить налоги», «налогообложение должно строиться по прогрессивной шкале» являются нормативными.

Позитивные и нормативные суждения в макроэкономике достаточно тесно взаимосвязаны. С одной стороны, позитивная теория служит основой для выбора основополагающих нормативных утверждений, с другой — нормативные постулаты при определенных условиях могут послужить основой для создания новой или специальной макроэкономической концепции.

Макроэкономика как наука совсем недавно стала самостоятельной частью общей экономической теории. Несмотря на то что макроэкономические вопросы ставились и изучались еще в XVIII в. (начиная с работы Д. Юма 1752 г., посвященной изучению связей между торговым балансом, предложением денег и уровнем цен), макроэкономика как наука появилась лишь в 30—40-е гг. XX в.

Катализатором для ее становления послужила Великая депрессия 30-х годов, приведшая к огромному спаду производства в большинстве западных стран, породившая тем самым невиданную ранее

безработицу, в результате чего значительная часть населения этих стран оказалась на грани нищеты. Демократические правительства были озабочены катастрофическим падением уровня жизни населения и нуждались в разработке экономических способов борьбы с депрессией. Появление в 1936 г. труда английского экономиста Джона Мейнрада Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» было напрямую продиктовано Великой депрессией и положило начало макроэкономике как самостоятельной экономической науки.

Макроэкономика — наука относительно новая, не имеющая устоявшихся теорий и догм. Поэтому в макроэкономике практически по каждому вопросу существует несколько точек зрения. При всем многообразии их можно сгруппировать в несколько основных концепций, среди которых наиболее значимыми представляются:

- ❖ классическое направление;
- ❖ кейнсианство;
- ❖ монетаризм.

Существуют принципиальные различия между представителями различных школ и направлений по вопросам объяснения основ функционирования экономики, характера поведения экономических субъектов, особенностей и закономерностей функционирования отдельных рынков и характера взаимосвязи между ними и, конечно, по вопросам экономической политики.

Характеристика основных макроэкономических концепций

Классическое направление — это не целостная концепция, а некое собирательное изложение взглядов экономистов-классиков на проблемы, имеющие макроэкономический характер. Анализ отдельных проблем макроэкономического характера можно встретить в трудах практически всех выдающихся экономистов прошлого, таких как Ф. Кене, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Т. Мальтус, Л. Вальрас, А. Маршалл и другие.

Основные постулаты классиков следующие:

1. Экономика по своей природе является экономикой совершенной конкуренции.
2. Цены в экономике — экономически абсолютно гибкие, меняющиеся как в сторону повышения, так и в сторону понижения.
3. Экономические субъекты действуют рационально, исходя из максимизации своей выгоды и текущей экономической конъюнктуры.
4. Экономика делится на два сектора: реальный сектор и денежный сектор. При этом рынки реального сектора (рынок ресурсов, рынок товаров, рынок труда и др.) являются равновесными. Деньги

же не имеют самостоятельной ценности и служат лишь счетной единицей и средством обращения.

5. Экономика является саморегулируемой, что обеспечивается системой встроенных стабилизаторов, среди которых важнейшими являются гибкие цены, гибкая ставка процента и гибкая номинальная ставка заработной платы.

6. Ведущая роль в модели «совокупный спрос — совокупное предложение» отводится совокупному предложению.

7. Так как на рынке труда равновесие устанавливается при полной занятости, то совокупное предложение фиксируется на уровне естественного выпуска (национального дохода, который производится при полной занятости населения, представляющего рабочую силу).

8. Объем предложения определяется только наличными факторами производства, которые являются взаимозаменяемыми.

В исследовании макроэкономических проблем классики применяли методы микроэкономического анализа.

Появление кейнсианства сильно поколебало позиции классиков, тем не менее данное направление постоянно развивалось, постепенно трансформируясь в неоклассическую концепцию.

Разделение экономической теории на микро- и макроэкономику оформилось в 30-е гг. XX в. Впервые термин «макроэкономика» употребил в своей статье в 1933 г. известный норвежский ученый — экономист и математик Рагнар Фриш. Однако содержательно современная макроэкономическая теория ведет свое начало от фундаментального труда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в которой Кейнс заложил основы макроэкономического анализа. Значение работы Кейнса было так велико, что в экономической литературе возник термин «кейнсианская революция» и появилась кейнсианская макроэкономическая модель, или кейнсианский подход в противовес традиционному, единственно существовавшему до того времени классическому подходу к изучению экономических явлений, т. е. микроэкономическому анализу (классическая модель). Заслуга Кейнса в том, что его теория обосновала необходимость активного государственного регулирования экономики как единого целого и утвердила необходимость макроанализа.

Субъекты макроэкономических отношений

Поскольку национальная экономика — это система связей, то ее можно рассматривать со стороны объектов, субъектов и содержания складывающихся отношений.

В качестве субъектов национальной экономики выступают:

- ❖ домашние хозяйства;
- ❖ фирмы (предпринимательский сектор);
- ❖ государство;
- ❖ заграница (иностраннй сектор).

Каждый макроэкономический субъект представляет собой совокупность реальных действующих субъектов данного типа, одновременно являющихся и типичными представителями экономических субъектов данного типа.

Выделение государства в качестве самостоятельного субъекта делает макроэкономику принципиально отличной от других разделов экономической теории. Если в общей экономической теории анализируются принципы функционирования государственных институтов, то в макроэкономике исследуется роль государства в процессе формирования условий макроэкономического равновесия.

Каждый из рассматриваемых экономических субъектов обладает целым рядом специфических черт и осуществляет многие виды деятельности. Однако в макроэкономическом моделировании поведения экономических субъектов, как правило, принимаются во внимание только те характеристики, которые оказывают существенное влияние на развитие национальной экономики и отражаются в динамике важнейших макроэкономических показателей.

Домохозяйства (*households*) — это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация полезности, и являющийся в экономике:

а) собственником экономических ресурсов (труд, земля, капитал и предпринимательские способности). Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых они тратят на потребление (потребительские расходы);



б) основным покупателем товаров и услуг. Оставшуюся часть дохода домохозяйства сберегают;



в) основным сберегателем или кредитором, т. е. обеспечивают предложение кредитных средств в экономике.

Фирмы (*business firms*) — это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли.

Фирмы выступают:

а) покупателем экономических ресурсов, с помощью которых обеспечивается процесс производства;

б) основным производителем товаров и услуг в экономике. Полу-

ченную выручку от продажи произведенных товаров и услуг фирмы выплачивают домохозяйствам в виде факторных доходов.

Для расширения процесса производства, обеспечения прироста запаса капитала и возмещения износа капитала фирмам необходимы инвестиционные товары (в первую очередь оборудование);

в) инвесторами, т. е. покупателями инвестиционных товаров и услуг; поскольку, как правило, для финансирования своих инвестиционных расходов фирмы используют заемные средства;

г) основным заемщиком в экономике, т. е. предъявляют спрос на кредитные средства. Домохозяйства и фирмы образуют частный сектор экономики.

Государство (*government*) — это совокупность государственных учреждений и организаций, которые обладают политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику.

Государство — это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, основная задача которого — ликвидация провалов рынка (*market failures*) и максимизация общественного благосостояния, и выступающий поэтому:

- а) производителем общественных благ;
- б) покупателем товаров и услуг для обеспечения функционирования государственного сектора и выполнения своих многочисленных функций;
- в) перераспределителем национального дохода (через систему налогов и трансфертов);
- г) в зависимости от состояния государственного бюджета — кредитором или заемщиком на финансовом рынке;
- д) регулятором и организатором функционирования рыночной экономики.

Государство создает и обеспечивает институциональные основы функционирования экономики (законодательная база, система безопасности, система страхования, налоговая система и др.), т. е. разрабатывает «правила игры»; обеспечивает и контролирует предложение денег в стране, поскольку обладает монопольным правом эмиссии денег; проводит макроэкономическую политику, которая делится на:

- ❖ структурную, обеспечивающую экономический рост;
- ❖ конъюнктурную (стабилизационную), направленную на сглаживание циклических колебаний экономики и обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и внешнеэкономического равновесия.

Основными видами стабилизационной политики являются: а) фискальная (или бюджетно-налоговая) политика; б) монетарная (или

денежно-кредитная) политика; в) внешнеэкономическая политика; г) политика доходов.

Частный и государственный секторы образуют закрытую экономику.

Иностранный сектор (*foreign sector*) — объединяет все остальные страны мира и является самостоятельным рационально действующим макроэкономическим агентом, осуществляющим взаимодействие с данной страной посредством:

- а) международной торговли (экспорт и импорт товаров и услуг);
- б) перемещения капиталов (экспорт и импорт капитала, т. е. финансовых активов).

Добавление в анализ иностранного сектора позволяет получить открытую экономику.

В результате взаимодействия макроэкономических субъектов между ними формируются взаимосвязи, определяющие устойчивые закономерности развития всей национальной экономики. Анализ этих взаимосвязей имеет огромное значение для понимания принципов и характера функционирования национальной экономики.

Такого рода анализ проводится на базе теоретической модели кругооборота продуктов и доходов. Модель кругооборота отображает устойчивые денежные потоки между субъектами, возникающие в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг.

В своей элементарной форме эта модель включает в себя только две категории экономических агентов — домашние хозяйства и фирмы — и не предполагает государственного вмешательства в экономику, а также каких-либо связей с внешним миром (рис. 25).

Из простой модели кругооборота видно, что экономика является замкнутой системой, в которой доходы одних экономических субъектов предстают как расходы других.

Расходы фирм на ресурсы (или их издержки) одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты и других доходов для домашних хозяйств.

С другой стороны, поток потребительских расходов образует выручку (или доход) фирм от реализации готовой продукции (товаров).

Потоки «доходы-расходы» (на рис. 25 пунктирные линии) и «ресурсы-товары» (на рис. 25 сплошные линии) осуществляются одновременно в противоположных направлениях и бесконечно повторяются.

Основным выводом в результате изучения модели является равенство суммарных затрат фирм суммарной величине доходов домашних хозяйств.

Это означает, что для закрытой экономики (т.е. без каких-либо связей с внешним миром) без государственного вмешательства вели-

чина общего объема производства в денежном выражении (расходов) равна суммарной величине денежных доходов домашних хозяйств.

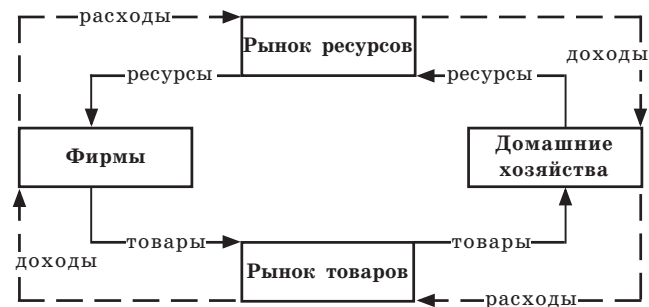


Рис. 25. Простая модель кругооборота доходов и расходов

Модель макроэкономического кругооборота. Единство совокупных доходов и расходов, совокупного спроса и предложения

В открытой экономике с государственным вмешательством модель круговых потоков несколько усложняется (рис. 26). Схема взаимодействия между решениями домашних хозяйств о расходах и решениями фирм по поводу производства остается прежней, хотя и усложняется: с помощью трансфертов, субсидий, налогов и других экономических инструментов государство регулирует колебания в уровнях производства, занятости и инфляции.

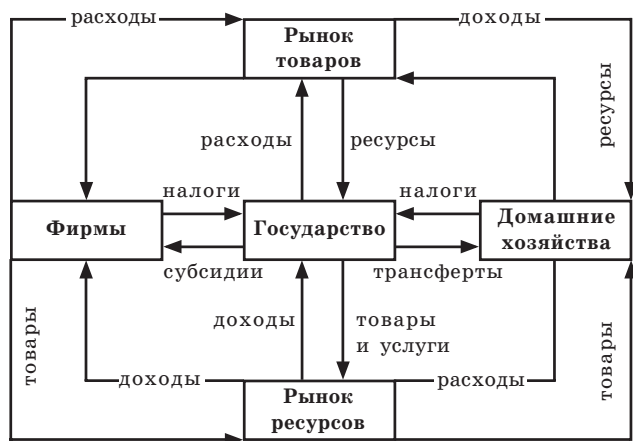


Рис. 26. Модель макроэкономического кругооборота

Нам известно, как строятся взаимоотношения между фирмами и домохозяйствами. Рассмотрим теперь, как 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, шахтеров, водителей и др. Все они получают работу в государственных организациях и предприятиях. Эти предприятия создают товары и услуги, которые покупают или получают домашние хозяйства на рынке товаров. Первый круг (поток ресурсов и товаров), таким образом, замыкается. Проанализируем второй круг (поток доходов и расходов): государство взимает с домашних хозяйств налоги, затем часть 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 — трансферты — (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 в виде налогов с предприятий. Часть государственных средств идет на безвозмездное финансирование (субсидии) предприятий и отраслей, которые нуждаются в государственной поддержке или выделяются как перспективно необходимые.

Субсидии — это возмещение из государственного бюджета издержек предприятий по производству отдельных видов продукции или по осуществлению некоторых видов деятельности.

Макроэкономическая модель усложнится, если мы включим в нее еще одного субъекта — *заграницу*. Влияние иностранного сектора будет проявляться в потоке экспорта отечественных товаров, услуг или ресурсов (спрос иностранцев на национальную продукцию — доходы отечественных фирм и домохозяйств, а также государства) и импорта иностранных товаров, услуг либо ресурсов (спрос

национальных субъектов на зарубежную продукцию — расходы отечественных фирм и домохозяйств, а также государства).

В макроэкономических отношениях доходы всех субъектов становятся совокупным спросом (совокупными расходами), который предъявляется субъектами. Размер совокупных расходов влияет на совокупное предложение, что в пределах всей страны становится уровнем занятости имеющихся ресурсов (прежде всего трудовых) и объемом выпуска продукции.

Если домашние хозяйства решают тратить меньше, то фирмы вынуждены сокращать выпуск продукции, что, в свою очередь, приводит к снижению доходов.

Уровень спроса на товары определяет уровень производства и занятости, а уровень выпуска определяет уровень доходов владельцев факторов производства, которые (доходы), в свою очередь, определяют **совокупный спрос**.

Основной вывод из модели круговых потоков: реальный и денежный потоки осуществляются беспрепятственно при условии равенства совокупных расходов домашних хозяйств, фирм, государства и остального мира (совокупный спрос) совокупному объему производства (совокупное предложение).

Совокупные расходы дают толчок к росту занятости, выпуска и доходов; из этих доходов вновь финансируются расходы экономических агентов, которые снова возвращаются в виде дохода к владельцам факторов производства и т. д. (см. рис. 27). Причина и следствие меняются местами, и модель круговых потоков принимает вид кругооборота:

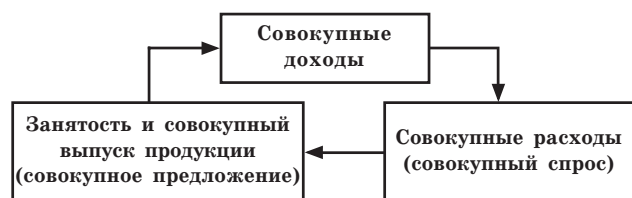


Рис. 27. Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения

Нормально функционирующая экономика требует соблюдения требования: изменение доходов предусматривает соответствующие изменения расходов (затрат), и наоборот, изменение затрат требует изменений в доходах.

Взаимосвязь доходов и затрат на макроуровне влияет на объемы производства страны, темпы экономического роста, занятость населения, уровень цен.

Проанализируем отдельные элементы совокупных доходов и расходов.

В **совокупные доходы** входят:

- ❖ зарплата, рента, процент, социальные трансферты — безвозмездная социальная помощь от государства (доход домохозяйств);
- ❖ прибыль и амортизация — ежегодные отчисления, предназначенные для возмещения износа средств производства (доход предпринимателей);
- ❖ налоги на прибыль фирм и доход домохозяйств (доход государства).

В **совокупные расходы** входят:

- ❖ потребительские расходы домохозяйств;
- ❖ государственные расходы на приобретение готовой продукции и ресурсов для органов государственной власти и предприятий государственного сектора;
- ❖ инвестиции (расходы фирм на приобретение машин, оборудования, на строительство, формирование производственных запасов);
- ❖ чистый экспорт (разница между экспортом и импортом), который является затратами иностранных производителей (если чистый экспорт имеет положительное значение, то есть экспорт превышает импорт) или отечественных потребителей иностранных товаров (если чистый экспорт имеет отрицательное значение, то есть импорт превышает экспорт).

Посмотрим, как совокупные доходы становятся совокупными расходами (рис. 28).

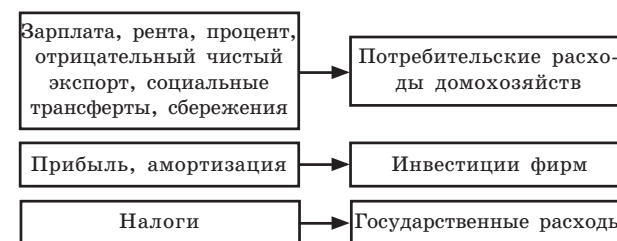


Рис. 28. Единство совокупных доходов и совокупных расходов

Если совокупные расходы, определяющие совокупный спрос, снижаются, то и совокупный объем занятости и выпуска (совокупное предложение) падает, что снижает совокупные доходы, определяющие, в свою очередь, совокупный спрос. Поэтому важной задачей макроэкономической политики является стабилизация совокупного спроса.

Экономический рост. Макроэкономические колебания, экономический цикл

Под *экономическим ростом* принято понимать увеличение объемов товаров и услуг, созданных за определенный период.

Экономический рост — центральная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По его динамике (изменению) судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

Экономический рост можно исчислить двумя способами:

1) либо подсчитав общий рост ВВП;

2) либо определив рост ВВП на душу населения. Но такой подсчет не дает полного представления об экономическом росте страны, ибо экономический рост — это не только количественное изменение объема производства, но и совершенствование продукта и факторов производства.

Экономический рост определяется множеством факторов, важнейшими из которых являются факторы спроса, предложения и распределения.

К факторам спроса относятся факторы, которые повышают совокупный спрос общества на производимую продукцию (зарботная плата, налоговая политика государства, склонность населения к сбережению) и этим стимулируют ее рост.

К факторам предложения относятся количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и др.), трудоспособного населения, наличие капитала, уровень технологии и т. д. Зависимость экономического роста от этих факторов прямая.

К факторам распределения относят именно распределение природных, трудовых и финансовых ресурсов страны, которое должно быть организовано таким образом, чтобы в большей степени способствовать экономическому росту (приросту продукции, улучшению ее качества и совершенствованию производства).

Развитие рыночной экономики происходит волнообразно или циклично.

Экономические колебания — процесс, характеризующийся неустойчивой динамикой основных макроэкономических показателей (объем национального производства, уровень цен, уровень занятости), характерный для определенных периодов времени.

В разные годы производство может либо возрастать (большими или меньшими темпами), либо иметь отрицательный знак, что означает падение производства.

Периодическая повторяемость экономических спадов ведет к об-

нищанию людей, что не может не беспокоить развитое цивилизованное общество. Поэтому проблема цикличности, которая всегда привлекала внимание ученых-экономистов, и сегодня остается одной из центральных проблем экономической теории. Зарождение теории циклов и кризисов можно отнести к началу XIX в.

Экономический цикл — это совокупность регулярно повторяющихся определенных состояний национальной экономики — расширения и сокращения объемов производства.

Существует несколько подходов к определению стадий (фаз) экономического цикла. Различия их связаны с разным количеством определяемых стадий и их названиями. Традиционно выделяют только две стадии: спад, в течение которого происходит сокращение объемов производства, и подъем, для которого характерно расширение производства. Переломные точки называются максимумом (вершина) и минимумом (впадина).

Однако современные экономисты чаще выделяют четыре стадии экономического цикла (рис. 29):

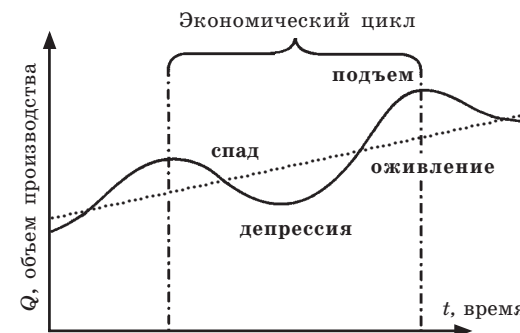


Рис. 29. Стадии (фазы) экономического цикла

- ❖ спад;
- ❖ депрессия;
- ❖ оживление;
- ❖ подъем.

Эти подъемы и спады отражают колебания в экономической (деловой) активности и измеряются изменениями в реальном валовом национальном продукте (ВВП) и норме безработицы.

Наиболее характерная черта цикличности — движение, которое происходит не по кругу, а по спирали. Поэтому цикличность — форма прогрессивного развития. Каждый цикл имеет свои фазы, свою длительность.

Цикличность — это движение в масштабах национальной эконо-

мики от одного макроэкономического равновесия к другому. Фактически, это один из способов саморегулирования рыночной экономики, а также способ изменения ее отраслевой структуры. Одновременно цикличность весьма чувствительна к государственному воздействию на национальное хозяйство и на мировое хозяйство в целом.

На рис. 29 представлена общая картина экономического цикла.

Пунктирной линией изображена тенденция роста в долгосрочном периоде, которая свойственна большинству стран мира. Сплошной линией показаны фазы экономического цикла. Сам цикл охватывает период от одного спада до другого.

После длительных дискуссий экономисты разделили спад на два соподчиненных вида:

а) **рецессия** — спад, который характеризуется снижением реального ВВП в течение двух или более кварталов подряд (6 и более месяцев);

б) **депрессия** — очень жесткая рецессия, продолжающаяся в течение более длительного срока.

Экономические циклы различают по глубине спада и по времени, в течение которого экономика возвращается в предкризисное состояние.

Характерные черты экономики в зависимости от стадии экономического цикла

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. Снижение общего уровня цен особенно явно происходит в развитой смешанной экономике, там, где существует мощный частный сектор, однако и здесь бывают исключения из этого общего правила
Депрессия	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

Экономические циклы различаются глубиной падения и сроком, в течение которого экономика возвращается в предкризисное состояние. Практика развитых стран мира, соответствующие исследования экономистов дают возможность говорить о средней продолжительности цикла деловой активности, равной 7—11 годам.

Экономическая наука на основе анализа хозяйственной практики за всю историю ее развития выделяет несколько типов экономических циклов, которые называются волнами. Им обычно дают имена ученых, посвятивших этой проблеме специальные исследования.

Наиболее известны:

❖ циклы Н. Кондратьева (50—60 лет), получившие название «длинных волн»;

❖ циклы С. Кузнеца (18—25 лет), т. е. «средние волны»;

❖ циклы К. Жугляра (10 лет);

❖ короткие циклы Дж. Китчена (2 года и 4 месяца).

Развитие цикла — не абсолютно регулярное движение. Между двумя пиками или низшими точками может пройти 1—6 и более лет.

Воздействие цикла в разных отраслях экономики проявляется по-разному. Общепринятым является мнение, что отрасли производства потребительских товаров длительного пользования и средств производства (сырье, машины и т. п.) более других восприимчивы к экономическим колебаниям. Проследить проявления экономических циклов можно по показателям экономической активности, к которым относят:

- ❖ совокупный объем производства за истекший год;
- ❖ общий уровень цен;
- ❖ уровень доходов населения и динамика розничной торговли;
- ❖ занятость населения и уровень безработицы;
- ❖ курс акций крупнейших корпораций;
- ❖ прибыли корпораций;
- ❖ контракты на новое строительство и др.

Существует множество теорий, объясняющих происхождение экономических циклов.

К вопросу о циклических колебаниях экономическая наука шла от изучения кризисов. Д. Рикардо, Дж. Милль, Ж. Сисмонди, К. Маркс, К. Робертус, М. Туган-Барановский и другие экономисты в той или иной степени анализировали проблему периодически возникающих кризисов в экономике. Впоследствии в трудах В. Зомбарта, У. Митчелла, Э. Лакомба, Н. Кондратьева, И. Шумпетера и других экономистов кризисы рассматриваются как составная часть более широкой проблемы — экономических циклов.

Первый наиболее известный кризис разразился в Англии в 1821 г. Потом кризисы наступили в Англии и США (1836 г., 1841 и 1847 гг.). Первым мировым кризисом считается кризис 1857 г., затем последовали кризисы 1873, 1882, 1890 гг. Наиболее сокрушительным был кризис 1900—1901 гг., который начался одновременно в США и России и обрушился, прежде всего, на металлургическую промышленность.

Мировой кризис 1929—1933 гг. (или Великая депрессия) по своей глубине превзошел все предыдущие, и до сих пор остается одним из самых грандиозных, его последствия изучают и современные экономисты.

Во второй половине XX в. обнаруживается тенденция к относительному ослаблению циклических колебаний. Наряду с этим наблюдается их учащение, явное нарушение классического цикла, выпадение некоторых фаз. Современные кризисы происходят на фоне инфляции в результате падения цен. Начиная с 70-х гг. мир стал свидетелем одновременного наступления рецессии и продолжающегося роста цен. Это явление стали называть *стагфляцией*.

Совершенно новым и специфичным по формам проявления выступает современный кризис стран с переходной экономикой, которые осуществляют реформы по преобразованию централизованной системы хозяйства в рыночную.

В настоящее время причины колебаний в развитии экономики принято делить 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:

- ❖ изменения численности населения;
- ❖ политические, военные и другие чрезвычайные события;
- ❖ появление изобретений революционного характера. 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:

- ❖ нестабильность инвестиционных расходов. Изменения в объемах инвестиций влияют на спрос на оборудование, материалы, строительные услуги и т. п.;
- ❖ нестабильность потребительских расходов. Изменение в ту или иную сторону общих потребительских расходов дает толчок либо к расширению производства в определенных отраслях, либо к его сокращению;
- ❖ деятельность государства в области экономического регулирования.

Государство стремится сгладить экономические колебания, уменьшить жесткость циклического развития.

Политика стабилизации — это мероприятия государства, направленные на сглаживание колебаний в экономике. Эту деятельность государства еще называют антициклическим регулированием, или противодействием колебаниям конъюнктуры.

Существуют два типа политики стабилизации в зависимости от того, на какой стадии цикла находится национальная экономика:

- ❖ *политика сдерживания*, которая призвана защитить экономи-

ку от высоких темпов инфляции, перегрева экономической конъюнктуры;

❖ *политика экспансии*, которая призвана стимулировать рост производства, уменьшение безработицы.

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 через 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 для стабилизации экономики, несомненно, 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.

Экономика Украины с первой половины 90-х гг. находится в состоянии кризиса. Но, в отличие от развитых стран с рыночной экономикой, нынешний кризис в Украине не является циклическим.

Спад производства обусловлен структурным несовершенством и технологической отсталостью, присущими командной экономике, разрушением старых экономических и политических структур и отсутствием новых. В настоящее время Украина переживает спад, вызванный переходом от одной социально-экономической системы к другой. Есть основания считать, что чем дольше будет длиться переходный период, тем продолжительнее будет кризис.

При этом нельзя механически переносить приемы стабилизации, используемые, например, в США, на экономику Украины. То, что является эффективным в одной системе, в одних условиях, мо-

жет оказаться малоэффективным в других условиях. Здесь требуется здравый смысл, высокое управленческое искусство применения общеизвестных методов макроэкономического регулирования в конкретных национальных условиях.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Совокупный спрос и совокупное предложение

В идеале национальная экономика должна стремиться к *динамическому равновесию*, т. е. установлению пропорций, обеспечивающих полное использование ресурсов и стабильный экономический рост. К основным видам равновесий, нарушение которых порождает большинство макроэкономических проблем, следует отнести:

- ❖ равновесие совокупного спроса и совокупного предложения;
- ❖ равновесие спроса и предложения денег;
- ❖ равновесие на рынке труда;
- ❖ равновесие доходов и расходов государства.

Если на рынке благ достигнуто равновесие, то частные рынки конечных товаров и ресурсов тоже находятся в равновесии.

Равновесие на рынке благ можно определить как равенство совокупного спроса (совокупных расходов) и совокупного предложения (совокупных доходов).

В отличие от микроэкономики, где рассматриваются рынки отдельных видов продукции, макроэкономика использует обобщенные понятия: совокупный спрос, совокупное предложение, общее и частное рыночное равновесие.

В отличие от спроса и предложения на конкретный вид продукции, которые можно измерить количеством этой продукции, совокупный спрос и предложение не имеют натуральных измерителей, а являются стоимостными показателями, связанными с ВВП (валовой внутренний продукт), РД (располагаемый доход), чистой прибылью и другими макроэкономическими измерителями в системе национальных счетов.

Совокупный спрос (англ. — *aggregate demand, AD*):

❖ это агрегат-сумма планируемых расходов макроэкономических субъектов на приобретение конечных товаров и услуг при каждом из возможных уровней цен;

❖ это готовность приобрести созданный в экономике продукт,

которую проявляют домашние хозяйства, предприятия-инвесторы, государство и зарубежные потребители;

❖ это реальный объем национального производства (другими словами — реальный ВВП), который потребители, предприятия и государство готовы купить при различных уровнях цен.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех спросов на конечные товары и услуги:

- ❖ спрос домохозяйств;
- ❖ спрос на капитальное оборудование (инвестиции);
- ❖ спрос на товары и услуги со стороны государства;
- ❖ чистый экспорт: разность между спросом иностранцев на отечественные товары (экспорт) и отечественным спросом на иностранные товары (импорт).

Отметим, что в понятие совокупного спроса не включается спрос на промежуточный продукт годового цикла. Другими словами, совокупный спрос — это спрос на конечную продукцию для текущего потребления в этом же году или для инвестиционных целей в следующем годовом периоде.

Совокупный спрос связан с динамикой совокупной цены. Рост совокупной цены при прочих равных условиях ведет к снижению совокупного спроса, и наоборот.

То есть зависимость между уровнем цен (совокупной ценой) и реальным объемом национального производства, на который предъявлен совокупный спрос, является обратной, или отрицательной.

Зависимость между общей суммой расходов на конечные блага и уровнем цен можно выразить графически в виде кривой с отрицательным наклоном. Линия совокупного спроса (на рис. 30 линия AD) имеет отрицательный наклон, так как чем выше уровень цен, тем ниже спрос, и наоборот.

На характер кривой совокупного спроса влияет целый ряд факторов, которые можно разделить на две группы: ценовые и неценовые факторы.

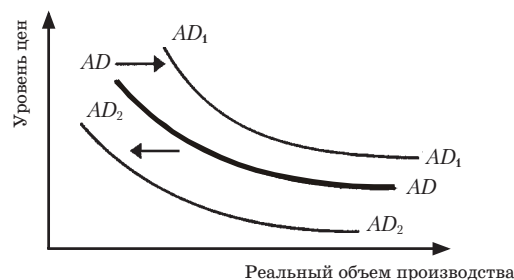


Рис. 30. Линия совокупного спроса

Движение вдоль линии совокупного спроса связано с ценовым фактором — уровнем цен. Косвенными факторами, влияющими на объем спроса (реальный объем производства) являются:

- ❖ изменения ставки процента за кредит — эффект процентной ставки (растет при росте уровня цен и вызывает падение расходов или совокупного спроса);
- ❖ покупательная способность денег — эффект богатства (падает при росте уровня цен и снижает расходы);
- ❖ заинтересованность потребителей в приобретении товаров отечественного производства — эффект импортных закупок (при росте цен падает).

Неценовые факторы действуют таким образом, что вызывают изменения характера совокупного спроса, что выражается в сдвиге кривой AD вправо или влево (на рис. 30 сдвиг линии совокупного спроса вправо — AD_1 или влево — AD_2).

Перечислим **основные неценовые факторы**:

- ❖ изменение объема потребления домашних хозяйств, которое обусловлено изменением уровня благосостояния потребителей, ростом населения, изменениями в ожиданиях домохозяйств, изменениями в налогообложении домохозяйств и др.;
- ❖ изменение уровня инвестиционных расходов, которое обусловлено перспективами получения прибыли на капитал, уровнем налогов на бизнес, технологическим уровнем производства, уровнем использования производственных мощностей и др.;
- ❖ изменения в государственных расходах, которые вызываются преимущественно политическими решениями руководства страны;
- ❖ изменения в чистом экспорте: динамика и уровень доходов в стране, изменение валютного курса, политические решения.

В совокупном спросе многое определяется размером дохода, располагаемого населением, который, в свою очередь, зависит от уровня занятости экономически активного населения, от средней заработной платы, тяжести налогообложения, размеров социальных трансфертов из бюджетных средств. Значительное воздействие на текущее потребление и сбережение оказывает деление личного располагаемого дохода. Все это вместе взятое оказывает сложное, иногда противоречивое влияние на совокупный спрос и рыночное равновесие.

Смещение линии совокупного спроса вправо-влево означает рост-падение совокупного спроса, что может привести как к росту-падению уровня цен, так и к росту-падению совокупного предложения.

Рассмотренные факторы дают возможность прогнозировать изменения в объеме национального производства (производства ВВП) в связи с изменением совокупного спроса (совокупных расходов).

Совокупное предложение (англ. — *aggregate supply, AS*):

❖ это агрегат-сумма всех товаров и услуг, которые могут быть произведены и предложены всеми товаропроизводителями при данном уровне совокупной цены, то есть доходы от реализации предложенных товаров и услуг;

❖ это готовность производить, которую представляют все производители страны, то есть объем производства или ВВП.

Когда совокупная цена повышается, совокупное предложение увеличивается, и наоборот.

Линия совокупного предложения AS состоит из трех участков, каждый из которых соответствует определенному состоянию экономики. При этом различные экономические концепции (классики и кейнсианцы) преимущественно описывают и дают обоснования разных видов кривой AS .

Принципиальные различия имеют место в обосновании вида краткосрочной кривой AS , тогда как вид долгосрочной кривой AS не вызывает разногласий.

Рассмотрим вид краткосрочной кривой AS (рис. 31).

Г о р и з о н т а л ь н ы й (к е й н с и а н с к и й) отрезок. Предложение — абсолютно эластично, то есть объем производства не зависит от уровня цен, и экономика готова предложить любое количество благ при заданном уровне цен. Это объясняется, во-первых, неэластичностью цен на ресурсы по отношению к изменению общего уровня цен.

Цены на ресурсы в краткосрочном периоде связываются контрактами, запасами, нерациональным поведением экономических субъектов. Во-вторых, на рынке труда существует постоянный уровень безработицы, вследствие чего текущий объем производства, как правило, ниже потенциального, то есть может расти.

В е р т и к а л ь н ы й (к л а с с и ч е с к и й) отрезок. Предложение абсолютно неэластично по цене, и экономика при любом уровне цен



Рис. 31. Линия совокупного предложения в краткосрочном периоде

предлагает один и тот же объем реального выпуска производства. Это объясняется тем, что производство зависит не от экономических параметров, а от технологических и ресурсных факторов.

Если все ресурсы задействованы, объем производства не изменится при изменении уровня цен.

П р о м е ж у т о ч н ы й (в о с х о д я щ и й) отрезок.

В долгосрочном периоде кривая AS (на рис. 32) всегда имеет вид вертикальной прямой, жестко фиксированной относительно объема производства, так как на длительных временных промежутках цены на ресурсы и конечные блага всегда приспосабливаются друг к другу, а производство зависит от технологии и ограниченного числа ресурсов.



Рис. 32. Линия совокупного предложения в долгосрочном периоде

Движение вдоль линии совокупного предложения связано с ценовым фактором — уровнем цен.

К неценовым факторам предложения относятся факторы, которые могут изменить издержки:

❖ **цены на ресурсы** (земельные, трудовые, капитальные). Их повышение увеличивает издержки производства, поэтому понижает совокупное предложение. На рис. 33 линия совокупного предложения смещается влево A_1S_1 . Снижение цен на ресурсы вызывает обратную реакцию;

❖ **рост производительности труда** увеличивает объем производства и, тем самым, совокупное предложение. На рис. 33 линия совокупного предложения смещается вправо A_2S_2 ;

❖ **государственно-правовое регулирование** (налоги, субсидии, условия инвестирования): если налоги вырастут, совокупное предложение сократится, линия совокупного предложения сместится влево, и наоборот.

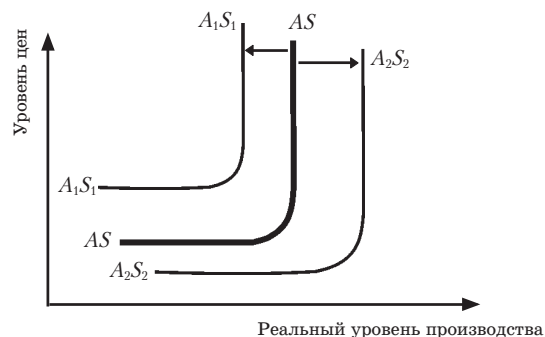


Рис. 33. Сдвиги линии совокупного предложения

Содержание общего экономического равновесия

Равновесие является одним из ключевых понятий в экономике. Его можно определить как соответствие спроса предложению при заданных экономических условиях.

Различают частное равновесие на каком-либо из рынков (рынке капитала, труда, денег, благ), совместное равновесие, например на рынке благ и рынке денег, и общее равновесие — на всех рынках одновременно.

Общее экономическое равновесие (ОЭР) — это такое состояние экономики, когда на всех рынках — благ, денег, капитала и труда — одновременно достигается равновесие.

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения достигается в случае, 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. *Равновесие на горизонтальном отрезке* совокупного предложения. На рис. 34 представлен вариант, когда кривые совокупного

спроса и совокупного предложения пересекаются на горизонтальном отрезке.

Точка пересечения с координатами (Q_e, P_e) является точкой равновесия: точка Q_e — это равновесный реальный объем производства, точка P_e — это 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 оно не достигнет точки Q_e , т. е. пока не восстановится равновесие на совокупном рынке. Перепроизводство в этих условиях не приводит к снижению уровня цен, поскольку более низкие цены приведут к прекращению производства вообще.

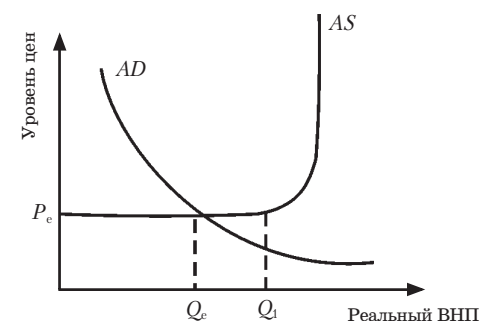


Рис. 34. Равновесие на горизонтальном отрезке совокупного предложения

2. *Равновесие на промежуточном (восходящем) отрезке* совокупного предложения (рис. 35).

При пересечении кривой совокупного спроса с кривой совокупного предложения на промежуточном отрезке срабатывает традиционный механизм, хорошо известный из анализа 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.

3. *Если точка равновесия приходится на вертикальный отрезок* (рис. 36), 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 возрастает с Q_e до Q_1 . 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 (точка P_2), то уменьшится величина совокупного спроса (точка Q_2) при неизменном объеме предложения. В данном случае конкуренция между продавцами из-за избыточного предложения приведет к снижению уровня цен и восстановлению равновесия.

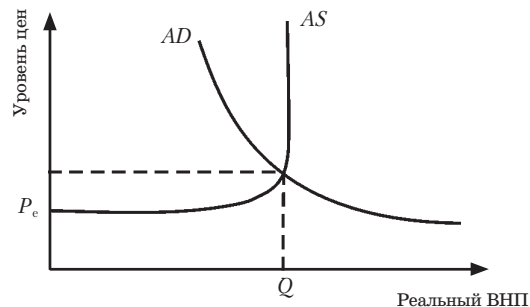


Рис. 35. Равновесие на промежуточном отрезке совокупного предложения

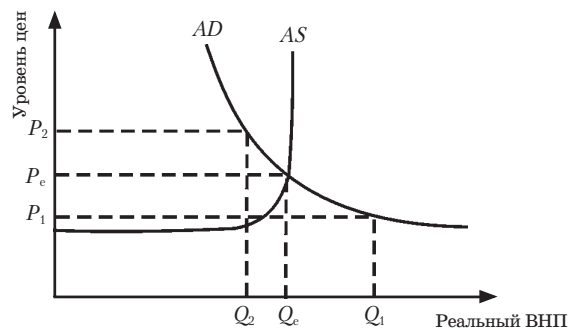


Рис. 36. Равновесие на вертикальном отрезке совокупного предложения

Таким образом, на горизонтальном отрезке совокупного предложения восстановление равновесного состояния достигается за счет изменения объемов производства при неизменном уровне цен, на вертикальном отрезке — за счет изменения уровня цен при неизмен-

ных объемах производства, а на промежуточном отрезке — за счет одновременного изменения и объемов производства, и уровня цен.

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.

Последствия смещения кривой совокупного спроса для различных отрезков кривой совокупного предложения будут различны. Они представлены на рис. 37, 38 и 39.

Если смещение кривой совокупного спроса приходится на 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 рис. 38 с точки P_1 до P_2).

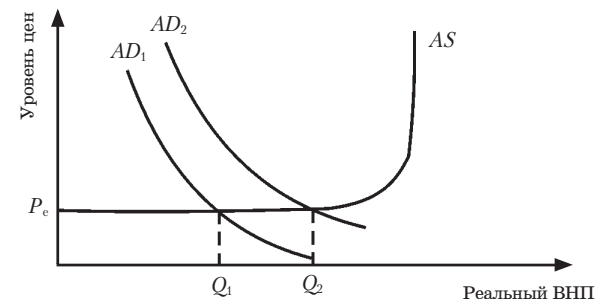


Рис. 37. Смещение кривой совокупного спроса на горизонтальном отрезке совокупного предложения

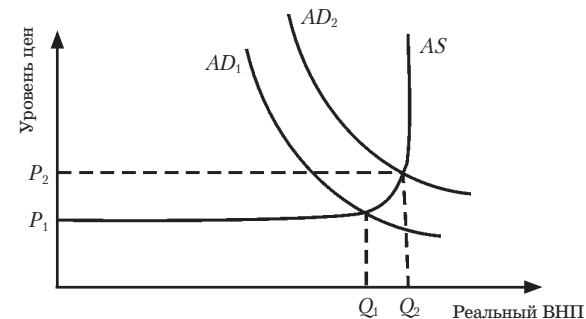


Рис. 38. Смещение кривой совокупного спроса на промежуточном отрезке совокупного предложения

На вертикальном отрезке рост совокупного спроса вызывает лишь повышение уровня цен (с точки P_1 до P_2 на рис. 39), тогда как величина предложения (Q) остается прежней. Поэтому следствием смещения кривой совокупного спроса вправо на промежуточном и вертикальном отрезках будет так называемая инфляция спроса, о которой речь пойдет в следующих темах.

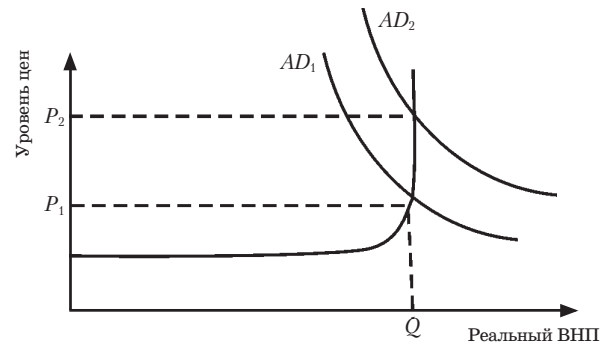


Рис. 39. Смещение кривой совокупного спроса на вертикальном отрезке совокупного предложения

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 за короткое время снизиться не могут. В экономической теории это явление получило название эффект храповика (механизм, который позволяет крутить колесо только в одну сторону).

Негибкость снижения цен обусловлена рядом обстоятельств, среди которых особо следует выделить негибкость снижения заработной платы (одного из важнейших элементов издержек), вызванную вмешательством в процесс формирования зарплаты государства, профсоюзов, кадровой политики 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 сово-

купного предложения влево будет означать уменьшение производственных возможностей страны. Это может быть вызвано истощением каких-либо внутренних ресурсов или удорожанием импортируемого сырья. Следствием такой ситуации становится увеличение издержек, вследствие чего уменьшается равновесный объем производства и повышается уровень цен. Этот процесс называется инфляцией издержек (речь об этом будет идти впереди).

Смещение кривой совокупного предложения вправо означает наращивание производственного потенциала общества. Оно сопровождается также увеличением равновесного объема производства и снижением равновесного уровня цен.

Представления о механизме формирования общего равновесия: классическое, кейнсианское, неоклассическое. Роль рынка и государства в формировании общего равновесия

Известно, что мечтой любого экономиста является создание теории, которая имела бы на все вопросы четкие и однозначные ответы. Мечтой любого правительства является экономист, который создал бы такую теорию.

К сожалению, проблема макроэкономического равновесия, этого краеугольного камня любой национальной экономики, до сих пор остается актуальной для всего мирового хозяйства и науки.

Существуют две основные теории по данной теме:

- ❖ классическая;
- ❖ кейнсианская.

Сторонники обеих теорий приводят убедительные доказательства своей правоты, в том числе и из истории экономики. Последователи Кейнса ссылаются на времена Великой депрессии 30-х гг. XX в. в США, когда увеличение государственных расходов помогло вывести страну из кризиса, а неоклассики во главе с Фридманом утверждают, что США от депрессии избавила Вторая мировая война.

Необходимо отметить, что до Кейнса в экономической теории общее экономическое равновесие как самостоятельная макроэкономическая проблема не рассматривалось. Поэтому классическая модель макроэкономического равновесия представляет собой синтез взглядов экономистов классической школы с использованием современного терминологического аппарата.

Классическая модель общего экономического равновесия (ОЭР) базируется на следующих утверждениях:

1. Экономике свойственны совершенная конкуренция и саморегулируемость в силу абсолютной гибкости (эластичности) цен, рационального поведения субъектов и действия автоматических стабилизаторов. На рынке капитала встроенным стабилизатором является гибкая ставка процента, на рынке труда — гибкая ставка номинальной заработной платы, на рынке товаров и услуг — гибкие цены.

Саморегулируемость экономики означает, что равновесие на каждом из рынков устанавливается автоматически, а любые отклонения от равновесного состояния вызываются случайными факторами и являются временными. Процент уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств; гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда, так что продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно; гибкие цены обеспечивают «очищение» рынка от продукции, так что длительное перепроизводство также оказывается невозможным; увеличение денежной массы в обращении ничего не меняет в реальном потоке товаров и услуг, оказывая лишь влияние на номинальные стоимостные величины.

2. В классической модели ОЭР установление равновесия на рынке труда автоматически приводит к установлению равновесия на всех остальных рынках.

3. Система встроенных стабилизаторов рыночного механизма позволяет экономике самостоятельно, или автоматически, восстанавливать нарушенное равновесие. Классики выступают за принцип *«laissez-faire»* — невмешательства государства в экономику страны.

4. Деньги служат счетной единицей и посредником в товарных сделках, но не являются богатством, то есть не имеют самостоятельной ценности (принцип нейтральности денег). В результате рынки денег и благ не являются взаимосвязанными, и при анализе денежный сектор отделяется от реального, к которому классическая школа относит рынки благ, капитала (ценных бумаг) и труда.

5. Занятость в силу саморегулирования рынка труда представляется как полная, а безработица может быть только естественной. При этом рынок труда играет ведущую роль в формировании условий ОЭР в реальном секторе экономики.

6. Совокупные затраты — величина стабильная. Поэтому уменьшение затрат домохозяйств компенсируется увеличением инвестиций.

7. В рыночной экономике соответствие потребительских расходов и сбережений домохозяйств и инвестиционных расходов фирм обеспечивается механизмом действия нормы ссудного процента, которая формируется под действием спроса и предложения на свобод-

ные денежные средства. Домохозяйства увеличивают сбережения и уменьшают расходы при росте нормы ссудного процента. А фирмы будут использовать сбережения домохозяйств в качестве инвестиций, если процент за кредит их использования будет падать. В результате предложения домохозяйствами сбережений-денег будет уравниваться спросом фирм на кредитные деньги для инвестирования. При временном несоответствии сбережений и инвестиций сокращения производства можно избежать, если снизить цены, экономя на затратах (например, понизить зарплату работникам), чтобы не потерять прибыль.

Представители классического направления разработали достаточно стройную теорию общего экономического равновесия, автоматически обеспечивающего равенство доходов и расходов при полной занятости в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции.

Принцип невмешательства государства — это макроэкономическая политика классиков; и рекомендации современных экономистов — сторонников неоклассического направления базируются на выводах классической школы.

Кейнсианская модель общего экономического равновесия построена на принципах, отличных от постулатов классической школы:

1. Экономика — целостная система, в которой все рынки взаимосвязаны и изменение условий равновесия на одном из рынков вызывает изменение равновесных параметров на других рынках и условий ОЭР в целом. Кейнсианская модель общего равновесия называет пять равновесных параметров: национальный доход, ставка процента, уровень цен, занятость, ставка номинальной заработной платы. Равновесие достигается, как правило, в условиях неполной занятости. Экономическая система нестабильна и не имеет встроенных стабилизаторов, которые могли бы обеспечить равновесие в условиях полной занятости. Поэтому для поддержания высокой занятости и уровня национального производства рекомендуется активное государственное вмешательство. Государство должно использовать имеющиеся в его распоряжении инструменты фискальной (налоговой) и монетарной (денежной) политики, воздействуя на совокупный спрос.

2. Цены неэластичны и не могут быть универсальным регулятором экономики. В кейнсианской модели отсутствует гибкость цен, так как, во-первых, в коротком периоде экономические субъекты подвержены денежным иллюзиям, во-вторых, в экономике в силу институциональных факторов (долгосрочные контракты, монополизация и т. д.) реальная гибкость цен отсутствует.

Особое значение имеет относительная жесткость номинальной заработной платы. Кейнс подчеркивал, что номинальная зарплата в корот-

ком периоде фиксирована, так как определяется долгосрочными трудовыми контрактами, кроме того, если она и меняется, то только в одну сторону — повышения в периоды экономического подъема. Снижению же ее в периоды экономического спада препятствуют профсоюзы, имеющие большое влияние в развитых странах. Кейнс подверг сомнению существование гибкого ценового механизма: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены, а сокращают производство и увольняют рабочих. В силу этого рынок труда несовершенен и равновесие на нем устанавливается, как правило, в условиях неполной занятости. Поэтому борьбой с безработицей должно заниматься государство.

3. Совокупные затраты — явление нестабильное. Следует принимать во внимание элементы совокупных затрат и изучать их факторы.

4. Важнейшим рынком является рынок благ. В связке «совокупный спрос—совокупное предложение» ведущая роль принадлежит совокупному спросу (расходы). Равновесие в экономике нарушается, прежде всего, когда домохозяйства извлекают из кругооборота часть своих доходов, сокращая потребительские расходы. Результатом становится появление нереализованных товаров и услуг, а затем сокращение производства.

5. Норма ссудного процента не всегда обеспечивает равновесие между сбережениями домохозяйств и инвестициями фирм.

6. Равновесие в масштабе общества на всех связанных между собой рынках товаров и услуг, т. е. равенство между совокупным спросом (расходами) и совокупным предложением (доходами) требует соблюдения равенства сбережений и инвестиций. Инвестиции (капиталовложения) в масштабах страны определяют процесс расширенного воспроизводства. Уровень инвестиций оказывает существенное воздействие на объем национального дохода общества, от его динамики зависит множество макропропорций в экономике. При этом инвестиции являются функцией процента, а сбережения — функцией дохода. Домохозяйства осуществляют сбережения не для получения ссудного процента, а для:

- ❖ удовлетворения будущих потребностей;
- ❖ накопления определенных сумм для приобретения вещей в будущем;
- ❖ страхования собственного существования.

Фирмы осуществляют инвестиции, руководствуясь не нормой ссудного процента, а нормой прибыли на вложение капитала. Кроме того, норма ссудного процента — продукт банковской деятельности, в которой балансирование сбережений и инвестиций не является основной целью осуществления. Кейнсианская теория особо подчер-

кивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений определяется во многом разными процессами и обстоятельствами. Источником инвестиций являются сбережения.

Сбережения — это располагаемый доход за вычетом расходов на личное потребление. Как правило, при низком уровне доходов расходуются сбережения предыдущих периодов (сбережение отрицательно). При некотором уровне доходов они полностью расходуются на потребление. Наконец, с ростом доходов у хозяйственных агентов появляются все более широкие возможности увеличивать как потребление, так и свои сбережения.

Разумеется, источником инвестиций являются накопления функционирующих в обществе промышленных, сельскохозяйственных и других предприятий. Здесь «сберегатель» и «инвестор» совпадают. Однако роль сбережений домашних хозяйств, не являющихся одновременно и предпринимательскими фирмами, весьма значительна, и несовпадение процессов сбережения и инвестирования вследствие указанных различий может приводить экономику в состояние неравновесия. Вот почему равенство сбережений и инвестиций требует вмешательства государства, восстанавливающего возможные диспропорции.

7. Реальный и денежный сектор экономики оказываются взаимосвязанными. Указанная взаимосвязь обуславливается спецификой кейнсианского понимания денежного спроса, согласно которой деньги являются богатством и имеют самостоятельную ценность, что выражается через механизм ставки процента.

8. Так как величина совокупного спроса в модели совместного равновесия меняется в результате взаимодействия с денежным рынком, то определяющим параметром общего равновесия становится эффективный спрос. Чем выше спрос на инвестиции и шире возможности инвесторов, тем выше совокупный спрос на национальный продукт, а следовательно, сильнее стимулы к росту национального дохода (продукта). Поэтому не совокупное предложение создает совокупный спрос, а совокупный спрос создает собственное предложение.

9. Экономика не способна собственными силами преодолевать нарушение равновесия, сокращение производства и безработицу. Поэтому вмешательство государства в экономику необходимо и неизбежно. Оно должно стать активным участником экономической жизни, воздействуя на совокупный спрос через поощрение потребления, частных инвестиций и осуществление государственных закупок товаров и услуг.

Каждая из представленных моделей ОЭР обладает как несомненными достоинствами, так и недостатками. В дальнейшем развитии экономической теории наблюдался ряд попыток соединения клас-

сической и кейнсианской моделей с целью устранения недостатков обеих.

Современные представители классической теории (неоклассики), полагаясь в вопросе установления равновесия на рыночный механизм, признают необходимость ограниченного государственного регулирования. Смысл такого регулирования состоит в преодолении влияний, которые тормозят действие рыночного механизма. Способами такого регулирования они признают административные меры (санкции, контроль, процедуры) и экономические методы (льготы, государственное финансирование и др.).

Теоретические положения неоклассиков сводятся к следующему:

1. В экономике существует две сферы: сфера, которая рыночно саморегулируется, и сфера, которая требует государственного вмешательства. Инструменты саморегулирования экономики действуют только в долгосрочном периоде, а в краткосрочном периоде для восстановления равновесия необходимо вмешательство государства.

2. Решая вопрос о допустимости государственного вмешательства, необходимо сопоставлять выигрыш от вмешательства государства с потерями общества от административных затрат и побочных эффектов в виде ослабления действия природных рыночных сил.

3. Сфера государственного вмешательства определяется необходимостью:

- ❖ удовлетворять потребности в общественных благах (общественный порядок, безопасная окружающая среда, оборона, образование, наука и др.). Государство может само обеспечивать производство общественных благ в государственном секторе или заказывать их производство в негосударственном секторе (система государственных заказов);

- ❖ ограничивать негативные и поддерживать позитивные внешние и внутренние экономические эффекты (влияния). К негативным внешним эффектам относится, например, производство, загрязняющее природную среду, но не включающее причиняемых обществу затрат в цену производимой продукции. Пример позитивного эффекта: инвестирование предпринимателем новой технологии, в результате которой отрасль поднимается на новый технический уровень. К внутренним эффектам относятся влияния, порожденные отсутствием необходимой и полной информации, пробелы в нормативном (законодательном) регулировании рыночных отношений. В таких случаях государство совершенствует законодательство, предоставляет информацию, разрабатывает стандарты качества и контролирует их соблюдение и т. д.;

- ❖ ликвидировать барьеры свободного перемещения капитала из

отрасли в отрасль, ограничивать монополизм путем льготного налогообложения, кредитования и субсидирования.

В современной Украине происходит смена представлений о необходимости, задачах и границах государственного регулирования экономики. Правительство, политические партии и блоки, профсоюзы и движения предлагают свое понимание этих задач.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ДРУГИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Валовой внутренний продукт (ВВП) как способ измерения общей рыночной стоимости

Основные макроэкономические показатели развития экономики содержатся в системе национальных счетов (СНС).

Система национальных счетов (ее полное название Система счетов национального продукта и дохода) была разработана в конце 20-х гг. группой американских ученых, сотрудников Национального бюро экономических исследований, под руководством будущего лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеца.

В октябре 1929 г. разразился крах на Нью-Йоркской фондовой бирже, положивший начало самому глубокому и продолжительному мировому экономическому кризису — Великому краху, или Великой депрессии 1929—1933 гг. В начале 1930 г. Конгресс США принимает постановление о необходимости разработки системы индикаторов (показателей), которые позволили бы оценить состояние американской экономики. Практически такая система уже была создана. После Второй мировой войны большинство стран в соответствии с рекомендациями Организации Объединенных Наций стали использовать методику расчета макроэкономических показателей, заложенную в Системе национальных счетов, что позволяет производить макроэкономические сопоставления по разным странам мира. СССР начал использовать эту методику с 1987 г.

Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики.

СНС содержит три основных показателя совокупного выпуска (объема производства):

- ❖ валовой национальный продукт (ВНП);
- ❖ валовой внутренний продукт (ВВП);

- ❖ чистый национальный продукт (ЧНП)
- и три показателя совокупного дохода:
- ❖ национальный доход (НД);
- ❖ личный доход (ЛД);
- ❖ располагаемый личный доход (РЛД)

До начала 80-х г. XX в. основным показателем, характеризующим совокупный объем производства, был показатель валового национального продукта (ВНП).

Однако в современных условиях, в связи с интернационализацией экономических связей и трудностями подсчета валового национального продукта, основным показателем совокупного объема выпуска стал валовой внутренний продукт (ВВП). Он является агрегированным показателем, индикатором результатов годового производства продукции (совокупного выпуска) в стране.

ВНП представляет собой совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных гражданами страны с помощью принадлежащих им национальных факторов производства, на территории данной страны или в других странах в течение одного года. При определении ВНП критерием выступает фактор национальной принадлежности.

ВВП — это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны, с помощью национальных или иностранных факторов производства. При определении ВВП критерием является территориальный фактор. В большинстве развитых стран отличие ВВП от ВНП не превышает 1%.

Различие между этими показателями существенно для стран, получающих высокие доходы от предоставляемых ими услуг гражданам других стран (например, туристических услуг — Кипр, Греция, Мальта и др. или банковских услуг — Люксембург, Швейцария).

В стоимость ВВП включаются только официальные рыночные сделки, то есть те, которые прошли через процесс купли-продажи и были официально зарегистрированы.

Поэтому ВВП не включает:

- а) труд на себя (человек сам строит себе дом, вяжет свитер, ремонтирует квартиру, мастер сам себе чинит телевизор или автомобиль, парикмахер делает себе прическу);
- б) труд на безвозмездной основе (дружеская помощь соседу починить забор, приятелю сделать ремонт, знакомого довезти до аэропорта);
- в) стоимость товаров и услуг, производимых теневой экономикой.

Под теневой экономикой понимаются те виды производств и деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учиты-

ваются национальными статистическими и налоговыми службами. К теневой экономике, таким образом, относятся не только незаконные виды деятельности (наркобизнес, подпольные притоны и игорные дома), но и вполне легальные виды, прибыль от которых укрывается от уплаты налогов.

ВВП измеряет совокупный объем производства в денежном выражении, т. е. в стоимостной форме, поскольку иначе невозможно сложить яблоки с дубленками, автомобилями, компьютерами, CD-плеерами, пепси-колой и т. д. Деньги служат измерителем стоимости всех товаров, позволяющим оценить, соизмерить ценности всех производимых товаров и услуг.

Вся продукция, производимая экономикой, делится на конечную и промежуточную.

Конечная продукция — это продукция, которая идет в конечное потребление и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи.

Промежуточная продукция идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточной продукции относится сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Так например, мясо, купленное домохозяйкой для борща, является конечным продуктом, так как пошло в конечное потребление, а мясо, купленное рестораном «Мак-Дональдс», — промежуточным, так как будет подвергнуто переработке и вложено в чизбургер, который и будет в данном случае конечным продуктом. Все перепродажи (продажи подержанных вещей) также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже была однажды учтена в момент их первой покупки конечным потребителем.

В ВВП включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа (из которого делают сталь), стали (из которой получают прокат) и т. д. Поэтому подсчет стоимости конечной продукции ведется по добавленной стоимости.

Рассмотрим это на примере. Предположим, что фермер вырастил зерно, продал его за 5 д. е. мельнику, который смолот зерно в муку. Муку он продал за 8 д. е. пекарю, сделавшему из муки тесто и выпекшему хлеб. Выпечку пекарь продал за 17 д. е. булочнику, который продал хлеб за 25 д. е. покупателям. Зерно для мельника, мука для пекаря, выпечка для булочника являются промежуточной продукцией, а хлеб, который булочник продал покупателю, — конечной продукцией.

Добавленная стоимость

Продукты продажи	Стоимость всех продаж (в денежных единицах)	Промежу- точная сумма	Сумма добавленной стоимости
Зерно	5 д. е.	0 д. е.	5 д. е.
Мука	8 д. е.	5 д. е.	3 д. е.
Тесто	17 д. е.	8 д. е.	9 д. е.
Хлеб	25 д. е.	17 д. е.	8 д. е.
Итого:	55 д. е.	30 д. е.	25 д. е.

Во втором столбце таблицы 1 представлена стоимость всех продаж (общая выручка от продаж всех экономических агентов), равная 55 д. е., в третьем — стоимость промежуточной продукции (30 д. е.), а в четвертом — сумма добавленных стоимостей (25 д. е.). Таким образом, добавленная стоимость представляет собой чистый вклад каждого производителя (фирмы) в совокупный объем производства.

Сумма добавленных стоимостей (в нашем примере 25 д. е.) равна стоимости конечной продукции, то есть той сумме, которую заплатил конечный потребитель — покупатели хлеба (25 д. е.).

Таким образом, чтобы избежать повторного счета, в ВВП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции.

Добавленная стоимость — это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции — т. е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм.

В нашем примере: $55 - 30 = 25$ (д. е.). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также прибыль фирмы включаются в добавленную стоимость.

Все, что не является товаром или услугой, не включается в ВВП. Те платежи, которые делают не в обмен на товары и услуги, не учитываются в стоимости ВВП.

К таким платежам относятся трансфертные выплаты и непроизводительные (финансовые) сделки.

Трансфертные платежи делятся на частные и государственные и представляют собой безвозмездный доход.

К **частным трансфертам** относятся, в первую очередь, выплаты, которые родители делают детям; подарки, которые друг другу делают родственники и т. п.

Государственные трансферты — это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий.

Трансферты не включаются в стоимость ВВП:

❖ так как за трансфертами не стоит оплата ни товара, ни услуги, т. е. в результате этой выплаты не происходит изменение величины ВВП (не производится ничего нового, и совокупный доход лишь перераспределяется);

❖ чтобы избежать двойного счета, поскольку трансфертные платежи включаются в потребительские расходы домохозяйств (это часть их располагаемого дохода) и в инвестиционные расходы фирм (в качестве субсидий).

К финансовым сделкам относится купля и продажа ценных бумаг на фондовом рынке. Поскольку за ценной бумагой также не стоит оплата ни товара, ни услуги, эти сделки не изменяют величину ВВП и являются результатом перераспределения средств между экономическими агентами. При этом следует иметь в виду, что выплата доходов по ценным бумагам обязательно включается в стоимость ВВП, поскольку является платой за экономический ресурс, т. е. факторным доходом, частью национального дохода.

Все товары, произведенные в предыдущие годы, десятилетия, эпохи не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет. Поэтому, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объема производства данного года.

Структура ВВП по доходам и расходам. Номинальный и реальный ВВП

Для расчета ВВП может быть использовано три метода:

- ❖ расчет по расходам (метод конечного использования);
- ❖ расчет по доходам (распределительный метод);
- ❖ расчет по добавленной стоимости (производственный метод; пример расчета давался выше).

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике совокупный доход равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости равна стоимости конечной продукции, при этом величина стоимости конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта.

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой сумму расходов всех макроэкономических агентов, поскольку в данном случае учитывается, кто выступил конечным потребителем произ-

веденных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку.

При подсчете ВВП по расходам суммируются:

- ❖ расходы домохозяйств (потребительские расходы — C);
- ❖ расходы фирм (инвестиционные расходы — I);
- ❖ расходы государства (государственные закупки товаров и услуг — G);
- ❖ расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт, обозначаемые Xn).

Потребительские расходы (C) — это расходы домохозяйств на текущее потребление + расходы на товары длительного пользования (за исключением расходов домохозяйств на покупку жилья) + расходы на услуги.

Инвестиционные расходы (I) — это расходы фирм + расходы на покупку инвестиционных товаров. Под инвестиционными товарами понимаются товары, увеличивающие запас капитала.

Инвестиционные расходы включают:

- ❖ инвестиции в основной капитал, которые состоят из расходов фирм:
 - а) на покупку оборудования;
 - б) на промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);
- ❖ инвестиции в жилищное строительство (расходы домохозяйств на покупку жилья);
- ❖ инвестиции в запасы (товарно-материальные запасы) включают в себя:
 - а) запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства;
 - б) незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса;
 - в) запасы готовой (произведенной фирмой), но еще не проданной продукции.

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют **фиксированные инвестиции**.

Инвестиции в запасы представляют собой изменяющуюся часть инвестиций, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина изменения запасов, которое произошло в течение года. Если величина запасов увеличилась, то ВВП увеличивается на соответствующую величину, поскольку это означает, что в данном году были сделаны дополнительные инвестиции, увеличившие запасы.

Если величина запасов уменьшилась, что означает, что в данном году была продана продукция, произведенная и пополнившая запасы

сы в предыдущем году, то ВВП данного года следует уменьшить на величину сокращения запасов. Таким образом, инвестиции в запасы могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают валовые внутренние частные инвестиции.

Валовые инвестиции (I_{gross}) представляют собой совокупные инвестиции, включающие в себя как восстановительные инвестиции (амортизацию — A), так и чистые инвестиции (I_{net}):

$$I_{gross} = A + I_{net}.$$

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала, носит название **восстановительные инвестиции** или **амортизация**.

В системе национальных счетов они фигурируют как «стоимость потребленного капитала» или «потребление основного капитала» в экономике. Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу. Инвестиции в запасы — это чистые инвестиции.

Чистые инвестиции — это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска. Если в экономике есть чистые инвестиции ($I_{net} > 0$), т. е. валовые инвестиции превышают амортизацию ($I_{gross} > A$), то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет выше, чем в предыдущем. Если валовые инвестиции равны амортизации ($I_{gross} = A$), то есть $I_{net} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем. Если же чистые инвестиции отрицательны ($I_{net} < 0$), то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала. Это «падающая» экономика, то есть экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

$$\begin{aligned} \text{Чистые инвестиции} &= \\ &= \text{чистые инвестиции в основной капитал} + \\ &+ \text{чистые инвестиции в жилищное строительство} + \\ &+ \text{инвестиции в запасы.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Валовые инвестиции} &= \\ &= \text{чистые инвестиции} + \\ &+ \text{амортизация (стоимость потребленного капитала).} \end{aligned}$$

В инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только частные инвестиции, т. е. инвестиции частных фирм (частного сектора) и не включаются государственные инвестиции, которые являются частью государственных закупок товаров и услуг.

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только внутренние инвестиции, т. е. инвестиции фирм-резидентов в экономику данной страны. Зарубежные инвестиции фирм-резидентов и инвестиции иностранных фирм в экономику данной страны включаются в такой компонент совокупных расходов, как чистый экспорт. Если величина чистого экспорта отрицательна, то это значит, что чистые зарубежные инвестиции отрицательны. Если чистый экспорт положителен, то величина чистых зарубежных инвестиций положительна.

Третий элемент совокупных расходов — государственные закупки товаров и услуг (G), которые включают:

- ❖ государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг (жалованье) работников государственного сектора);

- ❖ государственные инвестиции (инвестиционные расходы государственных предприятий).

Следует различать понятия «государственные закупки товаров и услуг» и «государственные расходы». Последнее понятие включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые, как уже отмечалось, не учитываются в ВВП, поскольку не являются ни товаром, ни услугой, предоставляются не в обмен на товары и услуги и являются результатом перераспределения совокупного дохода.

Последний элемент расчета ВВП по расходам — чистый экспорт (X_n). Он представляет собой разницу между доходами от экспорта (Ex) и расходами по импорту (Im) страны и соответствует сальдо торгового баланса:

$$X_n = Ex - Im.$$

Вторым способом расчета является распределительный метод или **метод расчета ВВП по доходам**.

В этом случае ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств), т. е. как сумма факторных доходов.

Факторными доходами являются:

1. *Заработная плата работников частных фирм*, представля-

ющая собой доход от продажи фактора «труд», т. е. оплату услуг труда и включающая все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т. п. Жалованье государственных служащих не включается в этот показатель, так как оно выплачивается из средств государственного бюджета (доходов бюджета) и является частью государственных закупок, а не факторным доходом.

2. *Арендная плата, или рента*, — доход от фактора «земля» и включающая в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений). При этом, если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы он предоставлял эти помещения в аренду.

Подобные вмененные доходы носят название «условно начисленной арендной платы» и включаются в общую сумму рентных платежей.

3. *Процентные платежи, или процент*, являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства. Поэтому в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям, поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета.

4. *Прибыль*, т. е. доход от фактора «предпринимательские способности».

В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовой формой предприятий:

- ❖ прибыль некорпоративного сектора экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы. Этот вид прибыли носит название «доходы собственников»;

- ❖ прибыль корпоративного сектора экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале). Этот вид прибыли называется «прибыль корпораций».

Прибыль корпораций делится на три части:

- ❖ налог на прибыль корпораций (выплачиваемый государству);
- ❖ дивиденды (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам;

- ❖ нераспределенная прибыль корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвести-

ций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом — основой экономического роста.

Кроме факторных доходов, в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включаются два элемента, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов.

Первым таким элементом выступают налоги на бизнес.

Налог — это принудительная выплата домохозяйством или фирмой определенной суммы денег государству не в обмен на товары и услуги. Налоги делятся на прямые и косвенные.

К *прямым налогам* относятся налоги на доход, наследство, имущество. Налогоплательщик и носитель налога при этом является одним и тем же экономическим агентом.

Косвенные налоги — это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая произвела (реализовала) товар или услугу. Таким образом, налогоплательщик и носитель налога в этом случае — разные экономические агенты.

Хотя налоги являются доходом государства, они не включаются в сумму факторных доходов, поскольку государство, являясь макроэкономическим агентом, не является собственником экономических ресурсов.

Еще одним элементом, который следует учитывать (добавить) при подсчете ВВП по доходам, является *амортизация*, поскольку она также включается в цену любого товара.

Итак, ВВП по доходам и по расходам представляет собой равенство:

$$C + G + I + X_n = \text{ВВП} = C + S + T + R$$

В левой части сгруппированы все расходы общества на производство товаров и услуг:

C — расходы на личное потребление домашних хозяйств;

G — государственные закупки товаров и услуг;

I — инвестиции;

X_n — чистый экспорт.

В правой части производится подсчет добавленной стоимости в национальном масштабе — дохода, созданного в процессе производства товаров и услуг:

C — факторные доходы;

S — общие накопления домашних хозяйств и бизнеса, включая амортизацию;

T — чистые налоговые платежи: общая сумма налогов за вычетом внутренних трансфертных платежей, процента и субсидий, предоставляемых государством;

R — частные трансфертные платежи иностранным гражданам (например, дотации как международная помощь, взносы в частные фонды).

Очевидно, что величина ВВП, рассчитанная разными методами, должна быть одинаковой (различие может быть лишь на уровне статистических погрешностей).

Система национальных счетов строится на использовании денежных единиц измерения. 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 исключить воздействие изменения уровня цен.

Для характеристики динамики цен используют индекс цен.

Индекс цен — это соотношение цены определенного набора продуктов в данном году к цене аналогичного набора в базовом году:

$$\text{Индекс цен } (I_p) = \frac{\text{цена набора продуктов в данном году}}{\text{цена набора продуктов в базовом году}} \times 100 \%$$

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*:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}}.$$

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.

Реальный ВВП — это скорректированный с учетом инфляции или дефляции объем производства товаров и услуг за год:

$$\text{ВВП}_{\text{реальный}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{номинальный}}}{I_p}.$$

Дефлятор ВВП (или индекс цен ВВП) 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.

Реальный ВВП будет изменяться в зависимости от выбора базового периода. 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.

Другие показатели для оценки общего состояния экономики

Величина ВВП отличается от величины ВВП на величину чистых факторных доходов (ЧФД):

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} + \text{ЧФД}.$$

Соответственно,

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} - \text{ЧФД}.$$

Величина чистых факторных доходов представляет собой разницу между доходами, полученными гражданами данной страны (резиденты) на принадлежащие им (национальные) факторы производства в других странах, и доходами, полученными иностранцами (нерезиденты) на принадлежащие им (иностранские) факторы производства в данной стране.

Эта разница может быть положительной величиной, если граждане данной страны получили в других странах доходов больше, чем иностранцы в данной стране (в этом случае ВВП больше ВВП). Эта разница является отрицательной величиной, если иностранные граждане получили в данной стране доходов больше, чем граждане данной страны получили доходов за рубежом (тогда ВВП больше ВВП).

Что касается ЧНП, то, в отличие от ВВП, который характеризует национальный объем производства, этот показатель характеризует производственный потенциал экономики, поскольку он включает в себя только чистые инвестиции и не включает восстановительные

инвестиции (амортизацию). Поэтому, чтобы получить ЧНП, следует из ВВП вычесть амортизацию:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А}.$$

Национальный доход (НД) — это совокупный доход, заработанный собственниками экономических ресурсов, т. е. сумма факторных доходов.

Его можно получить двумя способами:

1) из ЧНП вычесть косвенные налоги, т. е.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги};$$

2) просуммировать все факторные доходы:

$$\begin{aligned} \text{НД} = & \text{заработная плата} + \text{арендная плата} + \\ & + \text{процентные платежи} + \text{доходы собственников} + \\ & + \text{прибыль корпораций}. \end{aligned}$$

Личный доход (ЛД), в отличие от национального дохода, является совокупным доходом, полученным собственниками экономических ресурсов. Чтобы рассчитать ЛД, необходимо из НД вычесть все, что не поступает в распоряжение домохозяйств, т. е. является частью коллективного, а не личного дохода, и прибавить все то, что увеличивает их доходы, но не включается в НД:

$$\begin{aligned} \text{ЛД} = \text{НД} - & (\text{взносы на социальное страхование} + \\ & + \text{нераспределенная прибыль корпораций} + \\ & + \text{налог на прибыль корпораций}) + \text{трансферты} + \\ & + \text{проценты по государственным облигациям}. \end{aligned}$$

Третий вид совокупного дохода — **располагаемый личный доход (РЛД)** исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый личный доход меньше личного дохода и используется домашним хозяйством на потребление и сбережения:

$$\text{РЛД} = \text{ЛД} - \text{индивидуальные налоги}.$$

Располагаемый доход может определяться не только на уровне домашних хозяйств (располагаемый личный доход), но и экономики в целом. **Валовой национальный располагаемый доход** получается путем суммирования ВВП и чистых трансфертов из-за рубежа, т. е. трансфертов, полученных от «остального мира» (дарения, пожертвования, гуманитарная помощь и пр.) за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. Валовой национальный располагаемый доход используется для конечного потребления и национального сбережения. Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на потребление (С) и сбережения (S):

$$\text{РЛД} = \text{С} + \text{S}.$$

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.

Часть ВВП в виде амортизационных отчислений имеет вполне определенное предназначение (восстановление потребленной части капитала), и у пользователя весьма ограничены направления ее использования. Оставшаяся же часть (чистый продукт) подразделяется на фонд потребления и фонд 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.

Потребление (C) — важнейшая и самая большая составляющая ВВП. В долгосрочной перспективе изменения ВВП и потребительских расходов приблизительно одинаковы, но в краткосрочном периоде потребительские расходы колеблются в меньшей степени, чем ВВП, так как зависят главным образом от располагаемого дохода, который как по величине, так и по своим компонентам не совпадает с ВВП. Например, две важнейшие составляющие располагаемого дохода, отличающие его от ВВП, — налоги (при прогрессивной системе налогообложения) и трансферты — действуют как автоматические стабилизаторы в периоды спадов и подъемов: налоги снижаются в период спада, а трансферты растут, поэтому располагаемый доход сокращается не так быстро, как ВВП.

Фонд потребления общества складывается из фондов индивидуального потребления, формирующихся за счет личных доходов граждан и трансфертных платежей государства, и из общественных фондов потребления. Последние обеспечивают удовлетворение потребностей, приоритетных для общества и в значительной мере для каждой личности, 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 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 достигает почти 70 %. 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 (*S*) определяются как доход за вычетом потребления.

Существуют различные виды сбережений:

❖ *личные сбережения*, или сбережения домохозяйств, которые могут быть подсчитаны как разница между располагаемым личным доходом и расходами на личное потребление:

$$S_{\text{personal}} = \text{РЛД} - C.$$

❖ *сбережения бизнеса*, включающие амортизацию и нераспределенную прибыль корпораций, которые служат внутренними источниками финансирования и основой для расширения производства.

❖ *частные сбережения*, т. е. сбережения частного сектора, состоящие из суммы сбережений домохозяйств и сбережений фирм, т. е. суммы личных сбережений и сбережений бизнеса:

$$S_{\text{private}} = S_{\text{personal}} + S_{\text{business}}.$$

❖ *государственные сбережения*, которые имеют место в случае излишка (положительного сальдо) государственного бюджета, когда доходы бюджета превышают расходы.

$$S_{\text{government}} = \text{доходы бюджета} - \text{расходы бюджета} > 0.$$

К доходам государственного бюджета относятся все налоговые поступления, прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации и др.:

а) доходы бюджета (*T*) = индивидуальные налоги + налог на прибыль корпораций + косвенные налоги на бизнес + взносы на социальное страхование + прибыль государственных предприятий + доходы от приватизации;

б) расходы бюджета (*G*) = государственные закупки товаров и услуг + трансферты + проценты по государственным облигациям;

в) сальдо бюджета = доходы бюджета — расходы бюджета.

г) *национальные сбережения (national savings)*, которые представляют собой сумму частных сбережений и государственных сбережений:

$$S_{\text{national}} = S_{\text{private}} + S_{\text{government}}.$$

❖ *сбережения иностранного сектора (foreign sector savings)* имеют место в случае дефицита (отрицательного сальдо) торгового баланса данной страны, когда импорт превышает экспорт, т. е. чистый экспорт отрицателен.

Это означает, что доходы иностранного сектора от продажи своих товаров и услуг данной стране (для данной страны это расходы по импорту) превышают расходы на покупку товаров и услуг данной страны (для нее — это доходы от экспорта):

$$S_{\text{foreign}} = Im - Ex > 0.$$

Сумма сбережений всех секторов (частного, государственного и иностранного) равна величине совокупных инвестиций:

$$I = S_{\text{private}} + S_{\text{government}} + S_{\text{foreign}} = S + (T - G) + (Im - Ex).$$

Показатели СНС дают количественную оценку совокупного продукта и совокупного дохода, но они не отражают качество жизни, уровень благосостояния, растущие медленнее, чем ВВП и НД, которые не учитывают негативных последствий научно-технической революции и экономического роста. Для характеристики уровня благосостояния, как правило, используются такие показатели, как:

$$\begin{aligned} \text{а) величина ВВП на душу населения} &= \\ &= \frac{\text{ВВП}}{\text{численность населения страны}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{б) величина НД на душу населения} &= \\ &= \frac{\text{НД}}{\text{численность населения страны}}. \end{aligned}$$

Для обеспечения межгосударственных сравнений эти показатели рассчитываются в долларах США.

Однако эти показатели весьма несовершенны и не в состоянии точно отразить качество жизни. Их основные недостатки заключаются в том, что они:

- ❖ усредненные (если у одного человека два автомобиля, а у другого ни одного, то в среднем каждый имеет по одному автомобилю);
- ❖ не учитывают многие качественные характеристики уровня благосостояния (две страны, имеющие одинаковую величину НД на душу населения, могут иметь разный уровень образования, продолжительность жизни, уровень заболеваемости и смертности, уровень преступности и др.);
- ❖ игнорируют разную покупательную способность доллара в разных странах (на 1 доллар в США и, например, в Индии можно купить разное количество товаров);
- ❖ не учитывают негативных последствий экономического роста (степень загрязнения окружающей среды).

В целях более точной оценки уровня благосостояния в 1972 году

два американских экономиста — лауреат Нобелевской премии Джеймс Тобин и Уильям Нордхауз, автор всемирно известного учебника «Экономикс» (в соавторстве с лауреатом Нобелевской премии Полем Самуэльсоном) — предложили методику расчета показателя, названного «чистое экономическое благосостояние». Этот показатель включает в себя стоимостную оценку всего, что улучшает благосостояние, но не учитывается в ВВП (например: количество свободного времени для повышения уровня образования, воспитания детей, самосовершенствования; труд на себя; улучшение уровня и качества медицинского обслуживания; снижение уровня загрязнения окружающей среды и т. п.). При расчете этого показателя из величины ВВП вычитается стоимость всего того, что ухудшает качество жизни, снижает уровень благосостояния, (например: уровень заболеваемости и смертности, качество образования, продолжительность жизни, уровень преступности, степень загрязнения окружающей среды, негативные последствия урбанизации и т. п.).

БЕЗРАБОТИЦА КАК РЕЗУЛЬТАТ НАРУШЕНИЯ МАКРОРАВНОВЕСИЯ

Трудоспособные, занятые, безработные. Уровень безработицы

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица.

Безработица — это результат нарушения сбалансированности рынка труда, что проявляется в превышении предложения рабочей силы над спросом в определенные периоды времени или в определенных отраслях экономики.

Чтобы определить, кто такие безработные, следует рассмотреть основные категории населения страны.

Население страны с макроэкономической точки зрения делится на две группы:

1. Включаемые в численность рабочей силы.

К категории рабочей силы относят людей, которые работать могут, работать хотят и работу активно ищут, т. е. это люди, либо уже занятые в общественном производстве, либо не имеющие места работы, но предпринимающие специальные меры по ее поиску.

Таким образом, общая численность рабочей силы делится на две части:

❖ *занятые* — т. е. имеющие работу, причем не важно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную;

❖ *безработные* — т. е. лица трудоспособного возраста, не имеющие работы, но активно ее ищущие.

Поиск работы является главным критерием, отличающим безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

2. Не включаемые в численность рабочей силы.

К этой категории относят людей, не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу.

В эту категорию автоматически включаются следующие группы населения:

- ❖ дети до 16 лет;
- ❖ лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах;
- ❖ люди, находящиеся в психиатрических лечебницах и инвалиды.

Кроме того, к категории не включаемых в численность рабочей силы относятся люди, которые в принципе могли бы трудиться, но не делают этого в силу разных причин, т. е. которые не хотят или не могут работать и работу не ищут:

- ❖ студенты дневного отделения (поскольку должны учиться);
- ❖ вышедшие на пенсию (поскольку уже отработали свое);
- ❖ домохозяйки (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве, и поэтому не получают плату за свой труд);

- ❖ бродяги (поскольку просто не хотят работать);
- ❖ люди, прекратившие поиск работы (искавшие работу, но отчаявшиеся ее найти и поэтому выбывшие из состава рабочей силы).

Под *рабочей силой* подразумевают население от 16 лет и выше, которое занято или является безработным в экономическом смысле слова. Безработный и неработающий — термины неравнозначные. Люди не работают по разным причинам: одни учатся и еще не могут работать, другие — на пенсии и уже не могут работать, третьи просто не хотят работать.

К категории безработных относят только тех, кто ищет работу либо ожидает возвращения на работу или начала работы.

Основным показателем безработицы является показатель уровня безработицы.

Уровень безработицы представляет собой отношение численности безработных к общей численности рабочей силы (сумма числа занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$u = U : L \quad \text{или} \quad u = U : (E + U),$$

где: U (*unemployed*) — безработные;

L (*labour force*) — общая численность рабочей силы;

E — занятые (*employed*);

u — уровень безработицы.

Еще одним важным показателем статистики труда выступает показатель уровня участия в рабочей силе, который представляет собой отношение численности рабочей силы к общей численности взрослого населения, выраженное в процентах:

$$\text{Уровень участия в рабочей силе} = \frac{\text{рабочая сила}}{\text{количество взрослого населения}}.$$

Виды и причины безработицы

Выделяют три основные причины безработицы:

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

Различают три типа безработицы:

- ❖ фрикционная;
- ❖ структурная;
- ❖ циклическая.

Фрикционная безработица (от слова «*фрикция*» — трение) связана с поиском работы. Очевидно, что поиск работы требует времени и усилий, поэтому человек, ожидающий или ищущий работу, некоторое время находится в безработном состоянии.

Особенностью фрикционной безработицы является то, что работу ищут уже готовые специалисты с определенным уровнем профессиональной подготовки и квалификации. Поэтому основной причиной этого типа безработицы является несовершенство информации (сведений о наличии свободных рабочих мест). Человек, потерявший работу сегодня, обычно не может найти другую работу уже завтра.

К фрикционным безработным относятся:

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

Фрикционная безработица представляет собой явление не только неизбежное, поскольку это связано с естественными тенденциями в движении рабочей силы (люди всегда будут менять место работы,

стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации), но и желательное явление, так как это способствует более рациональному размещению рабочей силы и более высокой производительности.

Структурная безработица обусловлена структурными изменениями в экономике, которые связаны:

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

Структура спроса постоянно меняется. Спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, что ведет к росту спроса на рабочую силу, в то время как спрос на продукцию других отраслей падает, что ведет к сокращению занятости, к увольнениям рабочих и росту безработицы. Со временем меняется и отраслевая структура производства: одни отрасли, такие как производство паровозов, карет, керосиновых ламп и черно-белых телевизоров, устаревают и исчезают, а другие появляются, например производство персональных компьютеров, видеомagneтофонов и мобильных телефонов. Меняется набор профессий, требующихся в экономике. Исчезли профессии трубочиста, стеклодува, фонарщика, ямщика, коммивояжера, но появились профессии программиста, диск-жокея, дизайнера и т. д.

Причина структурной безработицы — несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. Это означает, что люди, имеющие профессии и уровень квалификации, не соответствующие современным требованиям и современной отраслевой структуре, будучи уволенными, не могут найти себе работу. Кроме того, к структурным безработным относятся люди, впервые появившиеся на рынке труда, в том числе выпускники высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике. К структурным безработным относятся также люди, потерявшие работу в связи с изменением структуры спроса на продукцию разных отраслей.

В разные периоды времени спрос на продукцию одних отраслей растет, поэтому производство расширяется и требуются дополнительные рабочие, а спрос на продукцию других отраслей падает, производство сокращается, и рабочих увольняют.

Структурная безработица более продолжительна и дорогостояща, чем фрикционная безработица, поскольку найти работу в новых отраслях без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно. Однако, как и фрикционная, структурная безработица представляет собой явление неизбежное и естествен-

ное (т. е. связанное с естественными процессами в развитии и движении рабочей силы) даже в высокоразвитых экономиках, поскольку постоянно меняется структура спроса на продукцию разных отраслей и постоянно меняется отраслевая структура экономики в связи с научно-техническим прогрессом, а поэтому в экономике постоянно происходят и будут всегда происходить структурные сдвиги, провоцируя структурную безработицу.

Поэтому если в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию полной занятости рабочей силы, а фактический объем выпуска (ВВП) в этом случае равен потенциальному.

Естественный уровень безработицы — это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость рабочей силы, т. е. наиболее эффективное и рациональное ее (рабочей силы) использование. Это означает, что все люди, которые хотят работать, работу находят. Естественный уровень безработицы называют уровнем безработицы при полной занятости, а объем выпуска продукции, соответствующий естественному уровню безработицы, называют естественным объемом выпуска.

Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике существует только фрикционная и структурная безработица, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикционный}} + u_{\text{структурный}} = (U_{\text{фрикционная}} + U_{\text{структурная}}) : L,$$

где:

u^* — естественный уровень безработицы;

$u_{\text{фрикционная}}$ — уровень фрикционной безработицы как частное от деления числа фрикционных безработных к общей численности рабочей силы;

$u_{\text{структурный}}$ — уровень структурной безработицы как частное от деления числа структурных безработных к общей численности рабочей силы;

$U_{\text{фрикционная}}$ — численность фрикционных безработных;

$U_{\text{структурная}}$ — численность структурных безработных;

L — общая численность рабочей силы.

Фактическая безработица может превышать свой естественный уровень. Это происходит при спаде в экономике.

Циклическая безработица связана с возникающими рецессией или депрессией. Это означает, что в экономике имеет место неполная занятость ресурсов, то есть фактический уровень безработицы выше, чем естественный.

Фактический уровень безработицы рассчитывается как процент-

ное отношение общего количества безработных к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов (фрикционной, структурной и циклической):

$$u_{\text{фактический}} = \frac{U}{L}.$$

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

$$u_{\text{фактический}} = u^* + u_{\text{циклический}}.$$

Величина фактического уровня безработицы может быть как больше (при спаде), так и меньше (при буме) естественного уровня безработицы.

В экономической науке принято выделять *три основные концепции объяснения безработицы*:

- ❖ классическая;
- ❖ кейнсианская;
- ❖ монетаристская.

Классическая теория занятости, с которой связывают имена Д. Рикардо, Дж. Милля, А. Маршалла и других экономистов (в основном XIX в.), строится на убеждении в том, что рынок обладает достаточными способностями для эффективной координации всех процессов, происходящих в области занятости, для обеспечения полного использования ресурсов труда, которые имеются в обществе.

По мнению классиков, причина безработицы в слишком высокой заработной плате, что порождает избыток предложений 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 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, и тем самым они добровольно соглашаются на существование какого-то количества безработных.

Представители *неоклассической школы* признают, что некоторая часть безработицы имеет вынужденный характер, называя ее безработицей ожидания. Причиной безработицы ожидания является неравновесие на рынке труда, связанное с установлением реальной ставки заработной платы на уровне, выше равновесного рыночного уровня (при котором спрос на труд равен предложению труда).

Причинами *безработицы ожидания* и «залипания» ставки заработной платы выше равновесного уровня (жесткости заработной платы) являются:

❖ деятельность профсоюзов и подписание коллективных договоров, в которых оговаривается ставка заработной платы, ниже которой предприниматели не имеют права нанимать рабочих;

❖ законодательное установление государством минимальной ставки заработной платы, которая служит нижним пределом ставки при приеме на работу. Поскольку равновесная заработная плата для большинства рабочих превышает минимальную ставку, то это обстоятельство оказывает влияние на уровень безработицы либо среди рабочих низкой квалификации, либо среди не имеющих опыта и трудовых навыков подростков;

❖ широкое распространение теории стимулирующей (или эффективной) заработной платы. Дело в том, что предприниматели сами не заинтересованы в снижении ставки заработной платы и могут специально держать заработную плату выше равновесной с тем, чтобы удерживать своих лучших и наиболее производительных рабочих. Эффективная заработная плата аналогична закону о минимуме заработной платы и деятельности профсоюзов, поскольку во всех трех случаях безработица является результатом того, что ставка заработной платы устанавливается выше равновесной рыночной. Однако отличие эффективной заработной платы состоит в том, что она добровольно выплачивается фирмами.

Таким образом, представители неоклассического направления выделяют такие типы безработицы:

❖ добровольную безработицу, связанную с отказом рабочих работать за предлагаемую им ставку заработной платы и обуславливающую поиск работы по более высокой ставке;

❖ фрикционную и структурную безработицу, связанную с потерей работы и нахождением людей «между работами» или с первым появлением на рынке труда;

❖ вынужденную безработицу (безработицу ожидания), связанную с неравновесием рынка труда (избыточным предложением труда), вызванным установлением реальной ставки заработной платы на уровне более высоком, чем равновесный рыночный уровень.

Кейнсианская теория занятости сформировалась в основном в 30-х гг. XX в. Она связывается с именем английского экономиста Дж. М. Кейнса. В 1936 г. в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он предложил принципиально новое объяснение безработицы.

Кейнс соглашался с тем, что понижение заработной платы приводит к повышению занятости. Но одновременно указывал на то, что:

❖ на практике, в силу известных обстоятельств, трудно снизить заработную плату;

❖ даже если удастся снизить заработную плату, то при этом произойдет снижение спроса на потребительские товары, что отрицательно повлияет на производство и занятость;

❖ рынок не способен обеспечить полную занятость, поэтому политика невмешательства государства является неэффективной. Причина безработицы — низкий спрос.

Лекарство от безработицы — экспансионистская политика государства, опирающаяся главным образом на использование бюджетно-налоговых инструментов. Изменяя налоги и бюджетные расходы, государство может влиять на совокупный спрос и на уровень безработицы.

Представители кейнсианского направления в экономической теории отрицают возможность добровольной безработицы и полагают, что безработица имеет вынужденный характер, обусловленный недостаточностью совокупных расходов, т. е. совокупного спроса, что ведет к спаду в экономике, к рецессии или депрессии. Таким образом, в качестве вынужденной в кейнсианской модели рассматривается только циклическая безработица.

Монетаристская теория занятости созвучна идеям классической школы. 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 гг. 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. Многие экономисты отмечают тот факт, что рецепты против безработицы представителей разных теорий являются в принципе вполне приемлемыми. В частности, разные типы безработицы требуют разных рецептов: ограничения заработной платы, увеличения совокупного спроса или повышение гибкости рынка труда.

Последствия безработицы и меры борьбы с ней

Наличие циклической безработицы представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, служит проявлением макроэкономической нестабильности, свидетельством неполной занятости ресурсов.

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. Выделяют *экономические и неэкономические последствия (издержки) безработицы*, которые проявляются как на индивидуальном, так и на общественном уровне.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры.

Общими мерами для борьбы со всеми типами безработицы являются:

- ❖ выплата пособий по безработице;
- ❖ создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают:

- ❖ усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и в других городах и регионах);
- ❖ создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры, как:

- ❖ создание государственных служб и учреждений по переподготовке и перекавалификации;
- ❖ помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются:

- ❖ проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;

- ❖ создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики.

ИНФЛЯЦИЯ КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Сущность инфляции

Инфляция (*inflation* — от итальянского слова *inflatio*, что означает «вздутие») представляет собой устойчивую тенденцию роста общего уровня цен.

В этом определении важны следующие слова:

- ❖ *устойчивая* — это означает, что инфляция — длительный процесс, устойчивая тенденция, и поэтому ее следует отличать от скачка цен;

- ❖ *общего уровня цен* — следует понимать, что инфляция не означает роста всех цен в экономике. Цены на отдельные товары могут вести себя по-разному: повышаться, понижаться, оставаться без изменения. Важно, чтобы увеличился общий индекс цен, т. е. дефлятор ВВП.

Инфляция, несмотря на то что она проявляется в росте цен, является сложным социально-экономическим явлением, порождаемым диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства и представляет собой одну из наиболее острых проблем современной экономики во многих странах мира.

Процессом, противоположным инфляции, является **дефляция** (*deflation*) — устойчивая тенденция снижения общего уровня цен.

Инфляция — это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

Выделим причины изменения цен.

1. Начнем с традиционно *классической причины* инфляции. Современное денежное обращение осуществляется бумажными знаками, прервавшими всякую связь с золотом. В эпоху «золотых денег» их избыток преодолевался «уходом» золота из сферы обращения в сферу накопления, оно становилось сокровищем.

В отличие от золотых денег, бумажным просто некуда уйти: сфера обращения — их единственная сфера. Рост цен требует для обращения еще большего количества денежных знаков, а каждая новая

их порция ведет к новому росту цен. За внедрение бумажных денег человечеству приходится расплачиваться.

2. Если повышение производительности труда в ряде отраслей сопровождается опережающим повышением роста заработной платы, это при прочих равных условиях должно вести к повышению цен. Такое явление называется инфляция издержек.

3. Инфляция прежде всего связана с несбалансированностью государственных расходов и доходов, с дефицитом государственного бюджета. Если этот дефицит финансируется за счет займов в Центральном эмиссионном банке страны, это приводит к росту массы денег в обращении. Если же этот дефицит покрывается внешними займами, то страна начинает жить за счет будущих поколений, которым придется погашать долги своих «отцов». Сам дефицит бюджета возникает в результате постоянного роста расходов государства на финансирование общенациональных экономических и социальных программ (оборонная система, образование, экология, помощь безработным, содержание государственного аппарата, включая правоохранительные органы) и т. д. Образно говоря, государство начинает жить не «по карману».

4. Для второй половины XX в. характерно возрастание спроса на деньги со стороны производителей.

В структуре расходов постиндустриального производства все большее место занимает зарплата, раскручивающая рост цен. Чем выше цены, тем выше зарплата, тем выше издержки производства, а следовательно, и цены.

5. Инфляция приобретает самоподдерживающийся характер в результате так называемых инфляционных ожиданий. Население, живущее в условиях постоянного ожидания повышения общего уровня цен, постоянно рассчитывает на дальнейший их рост. В таких условиях трудящиеся требуют все более высокой заработной платы. Население запасается товарами впрок, опасаясь, что цены на сырье, оборудование и комплектующие поднимутся, и этим, желая обезопасить себя, многократно завышает цену на продукцию.

Многие экономисты Запада и нашей страны особо выделяют фактор инфляционных ожиданий, подчеркивая, что их преодоление — важнейшая задача антиинфляционной политики.

6. Рост «открытости» экономики страны, втягивание ее в мировые хозяйственные связи вызывает опасность «импортируемой» инфляции.

Так, к примеру, скачок цен на энергоносители вызывает рост цен на импортируемую нефть и далее, по технологической цепочке, — на другие товары. В условиях неизменного курса валюты страна каждый раз испытывает воздействие внешнего повышения

цен на импортируемые товары. Вместе с тем, возможности бороться с этим типом инфляции являются достаточно ограниченными.

7. Внешним толчком инфляции становится рост или падение цен на мировых рынках или несоответствие национальных цен и мировых, то есть при либерализации внешней торговли цены внутреннего рынка начинают подниматься до тех пор, пока не достигнут общемирового уровня. В таком случае имеет место инфляция издержек, так как до тех пор, пока внутренние цены не достигнут уровня внешних, товары будут экспортироваться и будет ощущаться нехватка товаров на внутреннем рынке.

Практически во всех странах отмечается множество причин инфляции. Однако комбинация различных факторов этого процесса зависит от конкретных экономических условий.

Способы измерения инфляции

Главным показателем инфляции выступает *темп* (или *уровень*) *инфляции* (π), который рассчитывается как процентное отношение разницы уровней цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года:

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \cdot 100\%,$$

где:

P_t — общий уровень цен (дефлятор ВВП) текущего года;

P_{t-1} — общий уровень цен (дефлятор ВВП) предыдущего года.

Таким образом, показатель темпа инфляции характеризует не темп роста общего уровня цен, а темп прироста общего уровня цен.

Рост уровня цен приводит к снижению покупательной способности денег. Под *покупательной способностью* (ценностью) денег понимают количество товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. Если цены на товары повышаются, то на одну и ту же сумму денег можно купить меньше товаров, чем раньше, поэтому ценность денег падает.

Инфляция связана с понятием дефлятора ВВП.

Дефлятор ВВП (индекс рыночных цен) представляет собой отношение стоимости рыночной (потребительской) корзины текущего года (в ценах данного года) к стоимости рыночной корзины данного года в ценах базового года.

Инфляция — это увеличение дефлятора ВВП, а дефляция — его уменьшение.

Уровень инфляции есть относительное изменение дефлятора ВВП:

$$\text{УИ} = (D_2 - D_1) : D_1,$$

где: D_2 и D_1 — старое и новое значение дефлятора ВВП.

Уровень инфляции измеряют также в процентах.

Если даны следующие друг за другом промежутки времени, то уровень инфляции на суммарном промежутке времени равен:

$$\text{УИ} = (\text{УИ}_1 + 1) \cdot (\text{УИ}_2 + 1) \cdot \dots \cdot (\text{УИ}_n + 1) - 1,$$

где:

УИ_1 и УИ_2 — уровень инфляции на первом и втором промежутках времени соответственно;

УИ_n — уровень инфляции на n промежутке времени.

Виды и причины инфляции

В зависимости от критериев выделяют разные виды инфляции. Если критерием служит темп (уровень) инфляции, то выделяют: умеренную инфляцию, галопирующую инфляцию, высокую инфляцию и гиперинфляцию.

Умеренная инфляция составляет 3—5% (до 10%). Этот вид инфляции является нормальным для современной экономики и даже считается стимулом для увеличения объема выпуска.

Небольшая (умеренная) инфляция до 10% в год в западной литературе не рассматривается как социальное зло. Наоборот, считается, что она в какой-то мере подхлестывает экономику. При росте цен население больше покупает, ибо в дальнейшем покупки обойдутся еще дороже. Это стимулирует производителей увеличивать предложение, и рынок быстрее насыщается. Следует учесть, что при инфляции цены растут по отраслям разными темпами. Поэтому механизм перелива капиталов и рабочей силы также сохраняется, что позволяет выравнивать экономические диспропорции и оздоравливать рыночное хозяйство.

Галопирующая инфляция (до 100% в год) считается серьезной экономической проблемой для развитых стран.

Гиперинфляция измеряется процентами в месяц и может составить 200—300 и более процентов в год, что наблюдается во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

При уровне инфляции выше 100% инфляция становится очень опасной. Особенно агрессивна гиперинфляция, когда цены увеличиваются в несколько раз. В этом случае происходит резкое обесце-

нивание денег. Население начинает терять сбережения, обесценивается вложенный капитал. Поэтому пропадает стимул вкладывать деньги в производство, ведь они дадут доход не скоро, а за этот срок потеряется их ценность. В такие периоды растет лишь спекулятивный бизнес, направленный на перепродажу, а он не увеличивает совокупное предложение. При крайних случаях гиперинфляции деньги теряют функцию всеобщего покупательного средства. Население и производители переходят на бартерные сделки.

Если критерием выступают формы проявления инфляции, то различают: явную (открытую) инфляцию и подавленную (скрытую) инфляцию.

Открытая (явная) инфляция проявляется в наблюдаемом росте общего уровня цен.

Подавленная (скрытая) инфляция имеет место в случае, когда цены устанавливает государство, причем на уровне ниже, чем равновесный рыночный уровень (устанавливаемый по соотношению спроса и предложения на товарном рынке). Главная форма проявления скрытой инфляции — дефицит товаров. Дефицит служит формой проявления инфляции, поскольку одной из характерных черт инфляции является снижение покупательной способности денег. Дефицит означает, что деньги вообще не обладают покупательной способностью, поскольку человек не может на них ничего купить.

Выделяют две основные причины инфляции:

- ❖ увеличение совокупного спроса;
- ❖ сокращение совокупного предложения.

В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен, различают два типа инфляции:

- ❖ инфляцию спроса;
- ❖ инфляцию издержек.

Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется инфляцией спроса. Это явление нарушения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением в сторону спроса. Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо увеличением предложения денег.

Причиной такого смещения может быть увеличение государственных заказов (к примеру военных), увеличение спроса на средства производства в условиях полной занятости и практически полной загрузки производственных мощностей, а также рост покупательной способности населения (рост заработной платы) в результате активных действий профсоюзов.

В результате этого в обращении возникает избыток денег по отношению к количеству товаров, повышаются цены. В ситуации, когда уже имеет место полная занятость в сфере производства, производители не могут увеличить предложение товаров в ответ на увеличение спроса.

Большинство экономистов (особенно представители школы монетаризма) основной причиной инфляции спроса считают увеличение денежной массы (предложения денег), делая этот вывод из анализа уравнения количественной теории денег (также называемого уравнением обмена или уравнением Фишера). Как отмечал глава монетаризма, известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Милтон Фридман: «Инфляция всегда и повсеместно есть чисто денежное явление».

Вспомним уравнение количественной теории денег:

$$M \cdot V = P \cdot Y,$$

где:

M (*money supply*) — номинальное предложение денег (масса денег в обращении);

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

P (*price level*) — уровень цен;

Y (*yield*) — реальный выпуск (реальный ВВП).

Произведение уровня цен на величину реального выпуска ($P \cdot Y$) представляет собой величину номинального выпуска (номинального ВВП).

Скорость обращения денег практически не меняется и обычно считается величиной постоянной, поэтому увеличение предложения денег, т. е. рост левой части уравнения, ведет к росту правой его части. Рост денежной массы ведет к росту уровня цен и в краткосрочном, и в долгосрочном периоде. При этом в краткосрочном периоде инфляция сочетается с ростом реального выпуска, а в долгосрочном периоде реальный выпуск не меняется и находится на своем естественном (потенциальном) уровне.

Возникает вопрос: почему, понимая последствия этого процесса, правительства (особенно развивающихся стран и стран с переходной экономикой) увеличивают предложение денег? Дело в том, что *эмиссия денег* проводится в целях финансирования дефицита государственного бюджета, что и является объяснением увеличения темпов роста денежной массы и основной причиной вы-

сокой инфляции в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой.

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения, то такой тип инфляции называется инфляцией издержек. Это явление выражается в росте цен вследствие роста издержек производства.

Причинами инфляции издержек могут стать:

- ❖ олигополистическая практика ценообразования;
- ❖ экономическая политика государства;
- ❖ рост цен на сырье и т. д.

Важнейшими факторами инфляции затрат являются повышение номинальной заработной платы и цен на сырье и энергоносители. Если повышение зарплаты не уравновешивается ростом производительности труда, то это означает относительное подорожание ресурса труда и влечет за собой уменьшение количества занятых, а значит, рост безработицы.

В условиях повышения цен на сырье и энергоносители растут затраты на единицу продукции, что также вызывает снижение предложения и рост цен.

При этом инфляция издержек способна к воспроизводству: повышение зарплаты порождает рост цен, который, в свою очередь, становится причиной повышения зарплаты для возмещения затрат от роста цен.

Инфляция издержек характеризуется воздействием следующих неденежных факторов:

❖ *лидерство в ценах*, когда крупные компании отраслей при формировании и изменении цен ориентировались на цены, установленные крупными производителями в отрасли или в рамках локально-территориального рынка;

❖ *снижение роста производительности труда* и падение производства. Решающую роль в замедлении роста производительности труда играет ухудшение общих условий воспроизводства, вызванное как циклическими, так и структурными кризисами;

❖ *возросшее значение сферы услуг*. Оно характеризуется, с одной стороны, более медленным ростом производительности труда по сравнению с отраслями материального производства, а с другой — большим удельным весом заработной платы в общих издержках производства;

❖ *ускорение прироста издержек* и особенно заработной платы на единицу продукции. Экономическая мощь рабочего класса, активность профсоюзных организаций не позволяют крупным компаниям снизить рост заработной платы до уровня замедленного роста производительности труда. В то же время в результате монополистической практики ценообразования крупным компаниям были компенсиро-

ваны потери за счет ускоренного роста цен, т. е. была развернута спираль «заработная плата—цены»;

❖ *энергетический кризис*.

Инфляция издержек ведет к стагфляции. Стагфляцией называется инфляция, сопровождаемая стагнацией производства (прекращением экономического роста), высоким уровнем безработицы и одновременным повышением уровня цен.

Социальные и экономические последствия инфляции

Главными последствиями инфляции выступают:

- ❖ снижение реальных доходов;
- ❖ снижение покупательной способности денег.

Доходы различают номинальные и реальные.

Номинальный доход — это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является.

Реальный доход — это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег):

$$\text{реальный доход} = \frac{\text{номинальный доход}}{\text{индекс цен}} = \frac{\text{номинальный доход}}{1 + \pi},$$

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

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

В период инфляции люди платят своеобразный инфляционный налог — налог на покупательную способность денег, который представляет собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода инфляции. Чем больше наличных денег имеет человек и чем выше темп инфляции, тем больше величина инфляционного налога, которая ускоряет падение покупательной способности (ценности) денег. Поэтому в периоды вы-

сокой инфляции и особенно гиперинфляции происходит процесс, называемый «бегством от денег» (*run from money*). Все большее значение приобретают реальные ценности, а не деньги.

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

Инфляция имеет серьезные издержки. К ним относятся:

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

Издержки «меню». Этот вид издержек несут фирмы-продавцы. При изменении цен они должны: а) часто менять ценники, прейскуранты, перепечатывать каталоги своей продукции, что требует немалых полиграфических затрат; б) нести почтовые издержки по их распространению и по рекламированию новых цен; в) нести издержки по принятию решений относительно самих новых цен.

Издержки на микроэкономическом уровне, связанные с изменением относительных цен и снижением эффективности в результате ухудшения распределения ресурсов. Поскольку изменение цен обходится дорого (высоки издержки «меню»), фирмы стараются менять цены как можно реже. В условиях инфляции относительные цены тех товаров, цены на которые в течение некоторого периода времени фирмы держат без изменения, падают и по отношению к ценам тех товаров, на которые фирмы быстро меняют цены, и по отношению к среднему уровню цен. Это ухудшает размещение ресурсов, поскольку экономические решения основываются на отно-

сительных ценах, т. е. ресурсы направляются в производство более дорогостоящих товаров. Между тем изменение относительных цен в период инфляции не отражает действительного различия в эффективности производства разных видов товаров, а лишь разницу в скорости изменения цен на товары разными фирмами. Если цена товара меняется только один раз за год, то она является искусственно завышенной в начале года и искусственно заниженной в конце года.

Издержки, связанные с искажениями в налогообложении и порожденные инфляцией. Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, и таким образом снижая стимулы к сбережениям, ухудшает условия и возможности экономического роста.

Издержки, связанные с тем, что *деньги перестают выполнять свои функции*, что порождает путаницу и неудобство. Это, с одной стороны, делает более запутанными транзакции (сделки), а с другой — затрудняет подсчет прибыли фирм и, следовательно, делает выбор в пользу инвестиций более проблематичным и сложным.

Все эти издержки существуют, даже если инфляция стабильна и предсказуема. Инфляция имеет дополнительную цену для экономики, если она непредвиденная.

Последствием непредвиденной инфляции является произвольное перераспределение доходов и богатства: она обогащает одних экономических агентов и обедняет других, доходы и богатство перемещаются.

Наиболее серьезные и разрушительные последствия гиперинфляции:

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

Инфляция оказывает значительное влияние на экономику, и последствия этого воздействия сложны и разнообразны.

Если небольшие ее темпы содействуют росту цен и нормы прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления конъюнктуры, то по мере ее углубления инфляция превращается в серьезное препятствие, обостряет экономическую и социальную напряженность в обществе.

Галопирующая инфляция (не говоря уже о гиперинфляции) дезорганизует хозяйство, наносит серьезный ущерб даже монополиям, затрудняет проведение экономической политики. Неправомер-

ный рост цен усиливает дисбаланс между отраслями экономики, нарушает структуру потребительского спроса и обостряет проблему реализации товаров на внутреннем рынке.

Такая инфляция активизирует бегство от денег к товарам, превращая этот процесс в лавинообразный, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы. Кроме того, она обесценивает сбережения населения, а банки и учреждения, предоставляющие кредит, тоже несут потери.

Помимо экономических последствий инфляция имеет и социальные. Она ведет к перераспределению национального дохода, является как бы сверхналогом на население, что является причиной отставания темпов роста номинальной и реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги. Инфляция наносит ущерб всем категориям наемных работников, лицам свободных профессий, пенсионерам и др.

Способы возможного регулирования инфляции

Рассмотрим точки зрения представителей различных экономических направлений на способы борьбы с инфляцией и безработицей.

Кейнсианцы считают, что небольшой уровень инфляции вполне допустим и желателен. Основная беда — это безработица, связанная с недостаточным совокупным предложением и сокращением объемов производства. Поднять уровень предложения можно, создав эффективный спрос, который для предпринимателей должен стать внешней активизирующей силой.

Другим рычагом роста предложения должны стать дополнительные инвестиции, подстегнутые дешевым кредитом. Эффективный спрос правительство создает тем, что предоставляет крупным частным фирмам весомый государственный заказ. Фирмы, связанные со смежниками, дают им тоже соответствующие заказы. В результате создается мультипликационный эффект, приводится в движение большой комплекс предприятий. Спад сокращается, безработица снижается. Предложение, подстегнутое заказами и дешевыми кредитами, растет, что приводит, в конечном счете, к падению цен, к сокращению инфляции.

Негативным следствием кейнсианских рецептов является углубление бюджетного дефицита. Государственный заказ частному бизнесу представляет собой дополнительный государственный расход.

Общественные работы, которые Кейнс рекомендовал в качестве условия выживания для безработных, также становятся дополнительными расходами.

Дефицит государственного бюджета, как неизбежное следствие кейнсианских программ, должен покрываться дополнительной эмиссией денег.

Монетаристы, во главе с Фридманом, обратили внимание на то, что кейнсианские рецепты не дают кризису до конца выполнить свою очищающую функцию — освободить на какой-то срок экономику от хозяйственных диспропорций и восстановить в стране экономическое равновесие. Поэтому страна, следуя кейнсианской политике, досрочно выходит из кризиса, но при этом старые диспропорции в значительной степени сохраняются. В дальнейшем на них накладываются новые, и страна за сравнительно короткий срок вновь попадает в кризис и инфляцию. Поэтому кейнсианские рецепты оздоровления экономики не могут до конца устранить причины инфляции.

Милтон Фридман считает, что инфляция есть чисто денежный феномен и развязан он неграмотным вмешательством государства в ход экономических процессов. Государственный бюджет при его дефиците нельзя перегружать. Надо искать рецепты, которые не требовали бы от государства дополнительных расходов. Монетаристы акцентировали внимание на антиинфляционном блоке, связанном с ростом предложения, который не требовал бы дополнительного финансирования. Для этой цели они рекомендуют продавать все, что только можно: ресурсы, информацию и т. д. Вести решительное наступление на монополизм в экономике, поощрять мелкий и средний бизнес. Если в стране большой государственный сектор, то необходима разумная приватизация. Рынки следует либерализовать, убрать всяческие барьеры для притока капиталов. Безусловно, факторы, воздействующие на рост предложения, должны дать эффект не сразу, а по истечении довольно значительного срока. Поэтому процесс подтягивания предложения относится к долгосрочной антиинфляционной стратегии. Самое мощное наступление на инфляцию связано у монетаристов с ограничением спроса. Эти меры быстро ударяют по инфляционной волне, поэтому использование этого блока относится к мерам тактического свойства. Сократить спрос можно при помощи денежной реформы конфискационного плана. Ее цель — уменьшить количество денег у населения. Это сразу значительно сократит спрос. Такое действие относится к самым радикальным, но жестоким средствам. Однако возможны и не столь радикальные меры, уменьшающие возможность населения предъявлять спрос. Это заморажи-

вание сбережений, которое снижает уровень их ликвидности, опощение покупок недвижимости и драгоценностей. В этом случае сбережения не должны усиливать давление спроса на потребительском рынке.

Этапы монетарной антиинфляционной политики, таким образом, можно представить так:

- ❖ на первом этапе проводится конфискационная денежная реформа;
- ❖ на втором — сокращается бюджетный дефицит и удорожается кредит;
- ❖ на третьем — снижаются налоговые ставки.

На первом и втором этапе используются рычаги, снижающие совокупный спрос, на третьем — рычаги, стимулирующие рост товарной массы.

НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА. ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Налоги.

Виды налогообложения

Бюджетно-налоговая политика государства — один из инструментов преодоления экономического спада и фактор, существенно влияющий на динамику ВВП.

Налоги возникают вместе с государством, являются основным источником финансирования государственного аппарата и общесоциальных потребностей.

Налог — это изъятие в пользу государства заранее определенной и установленной в законодательном порядке части дохода хозяйствующего субъекта.

Налогообложение — это способ регулирования доходов и источников пополнения государственных средств.

В налоговую систему кроме собственно налогов включаются акцизы, пошлины и различные сборы, также выполняющие функцию концентрации в руках государства финансовых ресурсов.

Налоги во всех странах выполняют три основные функции:

- ❖ фискальную;
- ❖ регулируемую;
- ❖ социальную.

Фискальная функция — это аккумуляция государством доходов и финансирование затрат, необходимых для существования страны.

Регулирующая функция состоит в стимулировании и сдерживании роста производства путем усиления или ослабления налогового бремени.

Социальная функция связана с перераспределением доходов путем прогрессивного налогообложения, что позволяет сглаживать дифференциацию доходов и потребления разных социальных слоев населения.

Один из макроэкономических показателей — соотношение налоговых доходов государства к объему ВВП. Сравнительный анализ налоговых систем разных стран дает основание считать, что наиболее приемлемым является этот показатель в интервале 35—40% налоговых поступлений в ВВП. В странах, имеющих сильную социальную ориентацию, например в Швеции, через налоговую систему перераспределялось 55% ВВП. Современные налоговые системы используют целый ряд принципов:

- ❖ *всеобщность* — охват всех экономических субъектов, получающих доходы;
- ❖ *стабильность* — устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- ❖ *равнонапряженность* — взимание налогов по идентичным для всех налогоплательщиков ставкам;
- ❖ *обязательность* — принудительность налога, неизбежность его выплаты, самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога;
- ❖ *социальная справедливость* — установление налоговых ставок и льгот, оказывающих щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения.

Налоговая система базируется на законодательных актах государства, которыми устанавливаются элементы налога.

Субъект налога, или налогоплательщик, т. е. лицо, на которое возложена обязанность уплачивать налог; им может быть юридическое или физическое лицо.

Источник налога — это, независимо от объекта налогообложения, чистый доход общества. Источниками налогов могут быть различные формы дохода:

- ❖ заработная плата;
- ❖ прибыль;
- ❖ дивиденд;
- ❖ процент;
- ❖ имущество и т. д.

Объект налога — то, что подлежит обложению; им могут быть:

- ❖ доходы (прибыль);
- ❖ добавленная стоимость продукции (работ, услуг);
- ❖ стоимость продукции (работ, услуг), в том числе таможенная, или ее натуральные показатели;
- ❖ специальное использование природных ресурсов;
- ❖ имущество юридических и физических лиц и другие объекты.

В ряде случаев источник и объект налогообложения могут совпадать: в качестве примеров можно привести взимание подоходного налога, налога на прибыль предприятий.

Ставка налога — это важный элемент налога, определяющий величину налога на единицу обложения (скажем, с одной сотки земли, с одной тысячи рублей и т. д.).

Налоговая ставка может быть:

- ❖ адвалерной — выраженной в процентах (например: ставка подоходного налога 13%);
- ❖ 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.

Важное значение имеет вопрос о способах построения налоговых ставок.

В зависимости от соотношения, устанавливающегося между ставкой налога и доходом, налогообложение можно подразделить на:

- 1) *пропорциональное налогообложение* — налоговая ставка постоянна, она не связана с размерами дохода, их изменениями;
- 2) *прогрессивное налогообложение* — налоговая ставка увеличивается с ростом величины дохода. 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 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;

3) *регрессивное налогообложение* — налоговая ставка уменьшается по мере роста дохода. Этот порядок налогообложения не имеет такого распространения, как два предыдущих способа.

При регрессивном налогообложении налоговое бремя оказывает большее для субъектов с меньшими доходами. В определенной степени свойствами регрессивности обладает взимание налога на добавленную стоимость. Здесь налог рассчитывается не на основе лич-

ных доходов, а устанавливается в процентах к части стоимости произведенных товаров и услуг и включается в цену их реализации.

Налоговые льготы — это уменьшение налоговых ставок или полное освобождение от налогов отдельных физических или юридических лиц в зависимости от профиля производства, характера производимой продукции и других характеристик. Льготы в силу их разнообразного характера и большого охвата налогоплательщиков могут приводить к ощутимому снижению реальной ставки налогообложения по сравнению с номинальной.

Типичными налоговыми льготами являются:

- ❖ необлагаемый налогом минимум доходов;
- ❖ капитальные скидки (исключение из объекта налогообложения части прибыли);
- ❖ налоговый кредит (уменьшение суммы налога, например, на величину инвестиций);
- ❖ социальные скидки (уменьшение налога на прибыль на сумму определенных социальных программ);
- ❖ ускоренная амортизация (списание стоимости машин или оборудования в расходы и, тем самым, уменьшение налогооблагаемой прибыли).

По механизму формирования налоги делятся на две основные группы: прямые и косвенные.

Прямые налоги — это такие налоги, объектом которых является доход или имущество плательщика. Исходя из этого, их можно разделить на подоходные и имущественные. Примерами прямых налогов могут быть названы подоходный налог, налог на прибыль предприятий, земельный налог, налоги на движимое и недвижимое имущество, налоги с наследства, налоги на дивиденды, полученные по акциям, и др.

Косвенные налоги — это налоги, объектом которых становится обращение и потребление определенных товаров и услуг, при этом носитель налога и налогоплательщик не совпадают. 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. Чаще всего устанавливается налог с оборота или налог на добавленную стоимость. Первый выплачивается покупателем в виде процен-

та от суммарной стоимости покупки. Во втором случае налог начисляется на стоимость, добавленную в процессе производства.

Этот налог становится элементом издержек с нарастанием по всей производственной цепочке и выплачивается в конечном счете тоже потребителем. К указанной группе налогов относятся акцизы, которые устанавливаются на некоторые виды товаров, например автомашины, предметы роскоши, винно-водочные и табачные изделия. Плательщиком этого вида налога является покупатель подакцизных товаров. Во внешней торговле способом налогообложения являются экспортные и импортные таможенные пошлины, которые выплачиваются таможенным службам при пересечении границы и зачисляются в доходную часть бюджета. Ставки таможенных пошлин фиксируются по полной номенклатуре товаров, включенных в таможенный тариф страны. Сверх таможенных пошлин иногда применяют таможенные сборы.

В зависимости от того, кем вводится налог и в распоряжении кого он поступает, выделяются:

❖ *общегосударственные налоги* — устанавливаются парламентом и собираются на всей территории страны;

❖ *местные налоги* — устанавливаются законами страны, вводятся в действие местными органами власти и взимаются на определенной территории.

В Украине к *общегосударственным* относятся следующие налоги и сборы (обязательные платежи):

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизный сбор;
- 3) налог на прибыль предприятий;
- 4) налог на доходы физических лиц;
- 5) таможенная пошлина;
- 6) государственная пошлина;
- 7) налог на недвижимое имущество (недвижимость);
- 8) плата (налог) за землю;
- 9) рентные платежи;
- 10) налог с владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов;
- 11) налог на промысел;
- 12) сбор за геологоразведочные работы, выполненные за счет государственного бюджета;
- 13) сбор за специальное использование природных ресурсов;
- 14) сбор за загрязнение окружающей природной среды;
- 15) сбор в Фонд для осуществления мероприятий по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защите населения;

- 16) сбор на обязательное социальное страхование;
 - 17) сбор на обязательное государственное пенсионное страхование;
 - 18) сбор в Государственный инновационный фонд;
 - 19) плата за торговый патент на некоторые виды предпринимательской деятельности;
 - 20) фиксированный сельскохозяйственный налог;
 - 21) сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства;
 - 22) гербовый сбор;
 - 23) единый сбор, взимаемый в пунктах пропуска через государственную границу Украины;
 - 24) сбор за использование радиочастотного ресурса Украины.
- Общегосударственные налоги и сборы (обязательные платежи) устанавливаются Верховной Радой Украины и взимаются на всей территории Украины.

К *местным* налогам относятся:

- 1) налог с рекламы;
- 2) коммунальный налог.

К *местным сборам* (обязательным платежам) относятся:

- 1) гостиничный сбор;
- 2) сбор за парковку автотранспорта;
- 3) рыночный сбор;
- 4) сбор за выдачу ордера на квартиру;
- 5) курортный сбор;
- 6) сбор за участие в бегах на ипподроме;
- 7) сбор за выигрыш на бегах на ипподроме;
- 8) сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме;
- 9) сбор за право использования местной символики;
- 10) сбор за право проведения кино- и телесъемок;
- 11) сбор за проведение местного аукциона, конкурсной распродажи и лотерей;
- 12) сбор за проезд по территории приграничных областей автотранспорта, следующего за границу;
- 13) сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг;
- 14) сбор с владельцев собак;
- 15) экскурсионно-туристический сбор.

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:

- ❖ платежи граждан и предприятий в Пенсионный фонд и Фонд социального страхования;

- ❖ платежи предприятий в Фонд содействия занятости населения.

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. Сколько веков существуют налоги, столько времени экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения, первые из которых сформулировал А. Смит. На основе его взглядов к настоящему времени сложились две крупные концепции налогообложения.

Первая основана на идее, что налог должен быть пропорционален той выгоде, которую получает налогоплательщик от услуги, оказанной ему государством (пример А. Смита: ремонт дорог должен оплачивать тот, кто ими пользуется).

Вторая концепция предполагает зависимость налога от размера получаемого дохода.

Вопрос о том, каким быть налогу (высоким или низким), — предмет постоянных дискуссий экономистов. Государственное вмешательство в экономику всегда связано с повышением налогов, ослабление вмешательства — с их снижением. Главный вопрос в том, как то и другое влияет на экономику.

Последователи Кейнса ориентированы на «экономику спроса». Они считают, что высокий уровень налога снижает покупательную способность общества, т. е. совокупный спрос. Значит, цены снижаются, инфляция затухает. Напротив, сокращение налогов способствует росту совокупного спроса, увеличению цен и ускорению темпа инфляции.

Сторонники «экономики предложения» убеждены в противоположном: они считают, что высокие налоги увеличивают издержки предпринимателей, которые перекладываются на потребителей в форме более высоких цен и вызывают инфляцию. Они — за снижение налогов.

Однозначного ответа на вопрос о том, кто из них прав, экономическая наука пока не нашла. Но сделана попытка установить связь между ставкой налога и деловой активностью. Американский профессор А. Лаффер (сторонник теории предложения) доказал, что при ставке подоходного налога выше определенного уровня резко снижается деловая активность, ибо предпринимательская деятель-

ность становится невыгодной. А более низкие ставки налогов создают стимулы к работе, сбережениям и инвестициям, принятию деловых рисков, расширению национального производства и дохода. В результате расширяется налоговая база, которая сможет поддерживать налоговые поступления на высоком уровне даже при том, что ставки налога будут ниже. Связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями получила название *кривая Лаффера* (рис. 40).

Графическая функция зависимости налоговых поступлений от уровня налогового бремени показывает, что налоговые поступления возрастают до тех пор, пока ставка налога не превысит определенного уровня ($r\%$ на рис. 40), после этого поступление налоговых платежей будет сокращаться и может быть сведено к нулю, если налоговая ставка в гипотетическом варианте составит 100% .

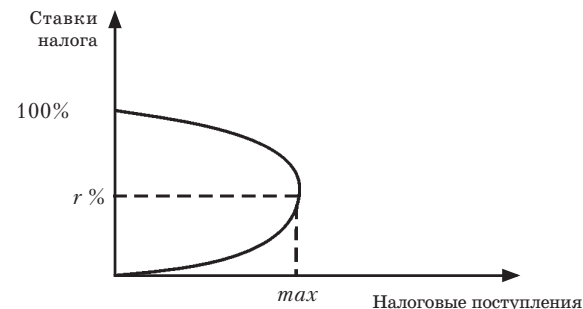


Рис. 40. Кривая Лаффера

Бюджет, структура бюджета. Бюджет Украины

Центральным звеном финансовой системы любой страны является государственный бюджет. Он составляется и утверждается, как правило, в конце года и представляет выраженную в денежной форме смету доходов и расходов государства. Действует она в течение запланированного периода и имеет силу закона.

Бюджет — это смета (баланс) доходов и расходов.

Доходные статьи бюджета: налог на прибыль предприятий, налог с продаж, местные налоги, доходы от внешнеэкономической деятельности, рентные платежи, неналоговые доходы, подоходный налог, средства ссудного фонда и др.

Расходные статьи бюджета: финансирование экономики, со-

циально-культурные программы, оборона, управление, целевые программы, кредиты и помощь другим государствам.

Каждая страна имеет свою структуру доходов и расходов. Это зависит от многих факторов: государственного устройства, уровня экономического развития, проводимой в конкретных условиях политики (сдерживания активности предпринимательства или его стимулирования, либерализации экономики или активной социальной защиты населения и др.). Несмотря на все разнообразие государственных подходов к формированию и использованию бюджета, существуют их общие черты и закономерности. В соответствии с Бюджетным кодексом Украины, бюджет — это план формирования и использования финансовых ресурсов для обеспечения задач и функций, осуществляемых органами государственной власти, органами власти Автономной Республики Крым и органами местного самоуправления в течение бюджетного периода.

Бюджетная система Украины — это совокупность государственного бюджета и местных бюджетов, построенная с учетом экономических отношений, государственного и административно-территориального устройства и урегулированная нормами права.

Бюджетная система Украины состоит из:

- ❖ государственного бюджета;
- ❖ местных бюджетов.

Бюджеты местного самоуправления — бюджеты территориальных громад сел, поселков, городов и их объединений.

Местными бюджетами признаются бюджет Автономной Республики Крым, областные, районные бюджеты, бюджеты районов в городах и бюджеты местного самоуправления.

Сводный бюджет Украины включает показатели Государственного бюджета Украины, сводного бюджета Автономной Республики Крым и сводных бюджетов областей и городов Киева и Севастополя.

Доходы бюджета Украины классифицируются по следующим разделам:

- 1) налоговые поступления;
- 2) неналоговые поступления;
- 3) доходы от операций с капиталом;
- 4) трансферты.

Налоговыми поступлениями признаются предусмотренные налоговыми законами Украины общегосударственные и местные налоги, сборы и другие обязательные платежи.

Неналоговыми поступлениями признаются:

- ❖ доходы от собственности и предпринимательской деятельности;
- ❖ административные сборы и платежи, доходы от некоммерческой и побочной продаж;

- ❖ поступления от штрафов и финансовых санкций;
- ❖ другие неналоговые поступления.

Трансферты — это средства, полученные от других органов государственной власти, органов власти Автономной Республики Крым, органов местного самоуправления, других государств или международных организаций на безвозмездной и безвозвратной основе.

Расходы бюджета классифицируются по:

- ❖ функциям, с выполнением которых связаны расходы (функциональная классификация расходов);
- ❖ экономической характеристике операций, при проведении которых осуществляются эти расходы (экономическая классификация расходов);
- ❖ признаку главного распорядителя бюджетных средств (ведомственная классификация расходов);
- ❖ по бюджетным программам (программная классификация расходов).

Государственный бюджет Украины должен содержать объяснение всех расходов, за исключением расходов, связанных с государственной тайной (секретных расходов).

Статьи расходов Государственного бюджета Украины:

- 1) государственное управление:
 - законодательная власть;
 - исполнительная власть;
 - Президент Украины;
- 2) судебная власть;
- 3) международная деятельность;
- 4) фундаментальные и прикладные исследования и содействие научно-техническому прогрессу государственного значения, международные научные и информационные связи государственного значения;
- 5) национальная оборона;
- 6) правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства;
- 7) образование;
- 8) здравоохранение;
- 9) социальная защита и социальное обеспечение;
- 10) культура и искусство;
- 11) государственные программы поддержки телевидения, радиовещания, прессы, книгоиздания, информационных агентств;
- 12) физическая культура и спорт;
- 13) государственные программы поддержки регионального развития и приоритетных отраслей экономики;

14) программы реставрации памятников архитектуры государственного значения;

15) государственные программы развития транспорта, дорожного хозяйства, связи, телекоммуникаций и информационных технологий;

16) государственные инвестиционные проекты;

17) государственные программы по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы, охране окружающей природной среды и ядерной безопасности, предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийного бедствия;

18) создание и пополнение государственных запасов и резервов;

19) обслуживание государственного долга;

20) проведение выборов и референдумов;

21) другие программы, имеющие исключительно государственное значение.

Бюджетный период составляет один календарный год, который начинается 1 января каждого года и истекает 31 декабря того же года.

Бюджет Украины утверждается Верховной Радой Украины — органом законодательной власти, парламентом страны.

Министерство финансов Украины представляет проект закона о Государственном бюджете Украины Кабинету Министров Украины для рассмотрения, а также вносит предложения по срокам и порядку рассмотрения этого проекта в Кабинете Министров Украины. Кабинет Министров Украины принимает постановление об одобрении проекта закона о Государственном бюджете Украины и представляет его вместе с соответствующими материалами Верховной Раде не позднее 15 сентября года, предшествующего плановому.

Закон о Государственном бюджете Украины принимается Верховной Радой Украины до 1 декабря года, предшествующего плановому.

Кабинет Министров Украины обеспечивает исполнение Государственного бюджета Украины.

Министерство финансов Украины осуществляет общую организацию и управление исполнением Государственного бюджета Украины, координирует деятельность участников бюджетного процесса по вопросам исполнения бюджета.

Доходная часть бюджета состоит в основном из налоговых поступлений. Ее меньшая часть — это неналоговые поступления.

В формировании доходов бюджета Украины главную роль играют непрямые налоги. В структуре расходов большую часть составляют расходы на народное хозяйство. Такой высокий процент расходов невозможен в странах с рыночной экономикой, но вполне объясним в условиях, когда государственный сектор — основной в эконо-

мике страны — находится в кризисном состоянии и требует государственных инвестиций.

Дефицит бюджета. Государственный долг

Различают два состояния госбюджета:

- ❖ нормальное, если расходная часть госбюджета равна доходной;
- ❖ дефицитное, если расходы превышают доходы.

Профицит бюджета — превышение доходов бюджета над его расходами.

Та сумма, на которую расходы правительства превосходят доходы за данный год, называется *бюджетным дефицитом*.

Причины дефицита госбюджета:

- 1) падение доходов в условиях кризисного состояния экономики и уменьшения прироста национального дохода;
- 2) уменьшение акцизных налогов, поступающих в госбюджет;
- 3) увеличение бюджетных расходов;
- 4) непоследовательная финансово-экономическая политика.

Государственный бюджет Украины часто был дефицитным. Это значит, что государство тратит больше, чем получает. Дефицит государственного бюджета приводит к задержке выплат пенсий, зарплат работникам бюджетных организаций, к дополнительному выпуску (эмиссии) денег, не обеспеченных товарами и услугами. Казалось бы, к дефициту государственного бюджета должно быть однозначно негативное отношение. Вместе с тем США, богатейшая страна мира, имеют дефицит государственного бюджета.

В экономической теории имеется несколько подходов к решению проблемы бюджетного дефицита.

Первая концепция: бюджет должен балансироваться ежегодно. Но такая политика связывает государству руки при решении антициклической перспективной задачи. Например, экономика испытывает длительную безработицу, значит, доходы населения упали и налоговые поступления в бюджет сократились. Стремясь сбалансировать бюджет, правительство может либо повысить ставки налогов, либо сократить государственные расходы, либо использовать сочетание этих двух мер. Однако следствием этих мер будет не увеличение, а сокращение совокупного спроса. Другой пример: в стране инфляция, следствием которой являются повышенные денежные доходы и рост налоговых поступлений. Чтобы ликвидировать бюджетные излишки, правительство должно либо снизить ставки налогов, либо увеличить правительственные расходы, либо использовать сочетание обоих подходов. Все это усилит инфляцию.

Вывод: ежегодно балансируемый бюджет является не антициклическим, а проциклическим.

Вторая концепция: бюджет должен балансироваться не ежегодно, а в ходе экономического цикла. Например, в стране — экономический спад. Чтобы ему противостоять, правительство снижает налоги и увеличивает расходы, т. е. сознательно вызывает дефицит. Затем наступает подъем, тогда правительство повышает налоги и снижает расходы. Возникшее положительное сальдо бюджета покрывает государственный долг, появившийся в период спада.

Вывод: бюджет сбалансируется не за 1 год, а в течение цикла.

Третья концепция: целью государственных финансов является обеспечение сбалансированности не бюджета, а экономики. Главное для правительства — поддерживать макроэкономическую стабильность. Для достижения этой цели можно вводить любой дефицит.

Каждая из этих концепций имеет сильные и слабые стороны.

Существует четыре основных способа преодоления бюджетного дефицита:

- 1) сокращение бюджетных расходов;
- 2) изыскание источников дополнительных доходов, в том числе ужесточение налогообложения;
- 3) выпуск (эмиссия) необеспеченных денег для финансирования государственных расходов, что приводит к инфляции;
- 4) заем денег у граждан, других государств и финансовых организаций.

Дефицит государственного бюджета непосредственно связан с государственным долгом. У кого же государство может брать в долг? Прежде всего — у своих граждан. Например, оно может выпускать и продавать своим гражданам облигации государственного займа. Граждане покупают государственные облигации, надеясь на получение фиксированных и гарантированных доходов — процентов по облигациям государственного займа. Кроме того, государство может брать в долг средства на покрытие дефицита за границей. Такой долг является одновременно частью как государственного, так и иностранного долга, которые следует различать.

Государственный долг — это сумма накопленных за определенный период времени бюджетных дефицитов за вычетом имевшихся в это же время положительных сальдо бюджета.

Государственный долг может быть внешним и внутренним.

Внешний государственный долг — это долг иностранным государствам, организациям и лицам. Он имеет негативное значение, т. к. страна отдает за рубеж свои ценные бумаги и перекладывает груз долга на последующие поколения.

Внутренний долг — это долг правительства данной страны своим гражданам.

Наличие государственного долга имеет реальные негативные последствия.

1. Погашение внутреннего долга путем выплаты процентов населению увеличивает неравенство в доходах разных социальных групп, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Следовательно, тот, кто обладает государственными ценными бумагами, при их погашении станет еще богаче.

2. Повышение налогов с целью выплаты процентов по государственному долгу или их снижение может подорвать действие экономических стимулов развития производства.

3. Отрицательно сказывается на экономике ситуация, когда правительство вынуждено брать займы на рынке капиталов для уплаты процентов по государственному долгу, т. к. это обстоятельство приводит к сокращению капиталовложений внутри страны.

4. Наличие государственного долга создает психологическое напряжение в стране, порождая неуверенность в деловой активности экономики в целом и каждого гражданина в отдельности.

Государственный долг и дефицит государственного бюджета связаны не только качественно (долг возникает потому, что есть дефицит), но и количественно: чем дольше будет сохраняться дефицит бюджета, тем большим будет долг государства.

Государственный долг возникает при жизни одного поколения и тяжким бременем ложится на плечи следующих поколений. Проценты по государственному долгу увеличивают общую сумму самого долга. Ситуация обостряется, если взятые в долг средства государство использует не на эффективные инвестиции, а, например, на текущее потребление. Такое использование средств в будущем приведет к сокращению потребления, снижению уровня благосостояния граждан, поскольку для покрытия долга придется или увеличивать налоги, или сокращать расходы на социальные нужды.

РЕГУЛЯЦИЯ ГОСУДАРСТВОМ ДЕНЕЖНОГО ОБОРОТА

Рынок кредитов и денег. Спрос и предложение денег

Функционирование рынка кредитов связано с такими субъектами деятельности, как домашние хозяйства, предприниматели, государство и иностранцы.

Домашние хозяйства поставляют на рынок кредитов собственные сбережения и формируют спрос на ссуды, чаще всего на кредиты для приобретения предметов долгосрочного пользования: автомобилей, домов и т. д.

Предприниматели на рынке кредитов предлагают временно свободные средства, образовавшиеся, например, после продажи партий товаров, а также при накоплении амортизационных средств. Они формируют спрос на инвестиции с целью расширения производства.

Государство предоставляет на рынок кредитов свободные средства и может получать кредиты на покрытие государственного долга.

Иностранцы предлагают на рынке кредитов свободные средства и получают кредиты. Дефицит платежного баланса, возникающий в процессе внешнеэкономической деятельности, финансируется за счет иностранного долга. Активное сальдо платежного баланса означает, что кредиты направляются за рубеж.

Вознаграждение, которое получает владелец денег, предоставивший ссуду пользователю, называется *ссудным процентом*.

Вознаграждение, которое получает банк, предоставляя кредиты своим клиентам, называется *банковским процентом* за кредит.

Именно банковский процент выполняет на рынке кредитов стимулирующую или сдерживающую роль, поощряя либо уменьшая заинтересованность в кредитовании.

Банковский процент как явление рыночной экономики формируется под влиянием спроса на деньги и их предложения. Важное следствие проведения денежной политики — влияние на норму ссудного процента. Чтобы понять возможные направления такого влияния, необходимо рассмотреть факторы, определяющие спрос на деньги и их предложение.

Спрос на деньги со стороны производителей и потребителей зависит от уровня экономической активности, поскольку она обеспечивает увеличение объема текущих соглашений между предпринимателями и, соответственно, увеличение объема созданных товаров и услуг.

Спрос на деньги со стороны предпринимателей зависит от потребностей в инвестициях, возрастающих в период экономического подъема и структурной перестройки экономики. Спрос на деньги со стороны государства зависит от баланса государственного бюджета. Рост бюджетного дефицита порождает государственный долг, а необходимость его возвращения и уплаты процентов по нему определяют спрос на деньги.

Предложение денег в рыночной экономике формируется банковской системой путем кредитования экономических субъектов.

Кредит — предоставление денежных средств во временное пользование и за определенную плату.

Кредитор — тот, кто выдает ссуду, **заемщик** — получатель ссуды. Признаками кредита являются:

- ❖ возвратность;
 - ❖ определенные сроки пользования;
 - ❖ платность;
 - ❖ материальное обеспечение или другое гарантийное покрытие.
- По срокам пользования кредиты обычно делятся на:
- ❖ краткосрочные;
 - ❖ среднесрочные;
 - ❖ долгосрочные.

Сроки определяются целями использования кредитных средств.

В Украине в последние годы явно преобладают краткосрочные кредиты, что связано со 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.

В условиях кредитного договора обычно определяется, что будет служить покрытием кредита в случае его невозврата. Материальным обеспечением кредита могут быть капитал, ценные бумаги, земля, недвижимость и другое имущество ссудополучателя.

Влияние кредита на экономические процессы:

- ❖ во-первых, кредит расширяет инвестиционные ресурсы предприятий, в качестве которых, 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;

- ❖ в-третьих, кредитные отношения способствуют эффективному распределению и использованию денежных ресурсов (взяв деньги в долг, заемщик будет активно действовать, чтобы получить доход, возратить долг, уплатить процент);

- ❖ в-четвертых, кредит ускоряет кругооборот фондов предприятий (материально-вещественные и денежные ресурсы), способствует расширению обменных операций.

Таким образом, кредит является неотъемлемым элементом современной экономики, его использование повышает уровень эффективности экономического сотрудничества людей.

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. Величина процентной ставки на рынке денег зависит от соотношения спроса и предложения денег.

Ряд факторов, определяющих спрос и предложение:

- ❖ текущий уровень и ожидаемые изменения инфляции;
- ❖ стадия экономического цикла;
- ❖ политика Центрального банка и др.

Процентная ставка определяет величины спроса и предложения. При меньшей цене денег (согласно закону спроса), происходит рост величины спроса, т. е. пользование заемщиков кредитами увеличивается, а при увеличении цены денег — наоборот, уменьшается. Рост процентной ставки ведет к повышению величины предложения кредитов, ее снижение — к уменьшению. В состав кредитной системы входят банковские и небанковские финансово-кредитные институты. Банковская структура представлена Центральным банком, коммерческими банками, небанковскими финансово-кредитными институтами.

Роль банков в регулировании денежного рынка

Современная банковская система имеет двухуровневое построение. Ее основание — нижний ярус — составляют коммерческие банки, а вершину — верхний уровень — Центральный банк.

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 вв.

Банки выступают основными институтами кредитно-денежной системы. Именно они организуют обращение значительной части кредитных денег, занимающих 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.

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 процентами от кредита и процентами от депозита — положительна. И чем выше эта разница, тем лучше финансовые результаты коммерческого банка.

Таким образом, банк, выступая в роли посредника между держателями временно свободных денежных средств и теми, кто в них нуждается, является одним из институтов рыночной инфраструктуры.

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.

Роль резервов-активов выполняют:

- ❖ наличные деньги, которыми располагает банк;
- ❖ средства, резервируемые Центральным банком;
- ❖ кредиты, выданные предприятиям, домашним хозяйствам, другим банкам; ценные бумаги (акции, облигации);
- ❖ имущество банка и др.

Применение банками порядка частичного резервирования придает банковской системе ряд важных свойств:

- ❖ во-первых, у банков появляется возможность увеличивать предложение денег;
- ❖ во-вторых, возникает потенциальная угроза стабильности денежной системы в случае одновременного массового предъявления требований клиентов к банкам по возврату денег.

Банки удерживают (резервируют) только часть полученных от вкладчиков денег, а остальные деньги отдают в кредит.

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, 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, выпол-

нять различные функции. В связи с этим выделяют следующие виды вкладов:

1) *бессрочные (до востребования)* — в этом случае стороны не обуславливают срок, на который деньги помещаются в банк. 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. Срок может составлять 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.

Депозитная деятельность коммерческого банка формирует условия его функционирования, а образование кредитных ресурсов банка является результатом этой деятельности. Размещение привлеченных денежных средств составляет вторую сторону деятельности банка.

Кредитная политика — это мероприятия, проводимые банком по размещению заемных денежных средств и по получению соответствующих доходов. Размещение этих средств осуществляется в форме выдачи кредитов.

Одним из следствий 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 д. е. 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, величина которого возрастет на 1000 д. е. Эти деньги пополняют кредитные ресурсы данного коммерческого банка. За минусом нормы обязательных резервов, составляющей, например, 20%, новый кредитный ресурс будет равняться 800 д. е. 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 д. е. Эти средства пополняют кредитные

ресурсы данного банка: он может при 20%-ной ставке резервов дополнительно использовать для кредитования 640 д. е.

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 д. е. в денежное обращение было добавлено 800 и 640 д. е. (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 д. е. в нашем примере мог бы увеличить предложение денег на 5000 д. е. (1000 д. е. \times 5). Чем выше норма обязательного резерва, тем меньшей способностью обладает банковская система в мультиплицировании кредитных денег, и наоборот. 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 иностранную валюту, 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 при 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 результатом согласия 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 своих прав пользователя. Банк осуществляет 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 широкой информацией, его специалисты могут довольно успешно оценивать различные экономические ситуации, возможности предприятий, делать прогнозные оценки.

7. *Другие услуги.*

Функции Центрального банка страны. Способы регулирования денежного рынка

Ведущая роль в регулировании денежной массы принадлежит Центральному (Национальному) банку страны. При проведении своей политики Центральный банк не только решает стратегические задачи развития экономики страны, но и преследует частные тактические цели краткосрочного характера. При этом он может проводить как самостоятельную политику, так и идти в «фарватере» политики правительства.

Политика Центрального банка в значительной степени определяется характером его взаимоотношений с другими государственными органами, вытекающим из специфики законодательства о Центральном банке и денежном обращении в той или иной стране, а также сложившимися в стране традициями и характером развития политических институтов.

В Украине двухуровневая банковская система стала формироваться в начале 90-х годов. В Украине центральным является Наци-

ональный банк Украины. Это государственная структура, выполняющая очень важные функции по регулированию национальной экономики.

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:

- ❖ кредитно-денежное регулирование;
- ❖ контроль за деятельностью коммерческих кредитных учреждений;
- ❖ кредитно-расчетное обслуживание правительства;
- ❖ формирование и хранение официальных золотовалютных резервов страны. Такие резервы стремится иметь любое государство. Они, в частности, необходимы для регулирования валютных курсов, обеспечения определенных внешнеэкономических операций и т. д.

Цели и средства, которыми государство осуществляет денежное предложение и регулирование денежной массы, составляют содержание денежно-кредитной политики.

Мероприятия кредитно-денежной политики вне зависимости от целей, которые они преследуют, оказывают свое влияние на экономику через изменения в величине и (или) структуре денежной массы, что отражается в движении активов и пассивов баланса Центрального банка. Поэтому для более ясного и наглядного представления о характере и механизмах действия тех или иных инструментов денежно-кредитной политики проведем анализ баланса Центрального банка.

А к т и в ы	П а с с и в ы
Золотые резервы	Банкноты (наличные деньги)
Валютные резервы	
Ценные бумаги	Депозиты финансовых институтов
Займы финансовым институтам	Депозиты правительства
Займы правительству	
Прочие активы	Прочие пассивы
И т о г о а к т и в ы	И т о г о п а с с и в ы

Так как любое изменение в активе баланса Центрального банка в силу принципа двойной записи должно сопровождаться соответству-

ющим изменением в пассиве баланса, и наоборот, то суммарное изменение активов должно быть равно суммарному изменению пассивов.

Очевидно, что изменение каждой из составляющих баланса может привести к изменению величины (структуры) денежной массы. Центральный банк располагает рядом инструментов, которые он использует для макроэкономической стабилизации экономики.

Инструменты денежно-кредитной политики

Изменение резервной нормы. Резервная политика заключается в том, что Центральный банк устанавливает нормативы обязательного отчисления в резервы части средств, поступающих на депозитные счета коммерческих банков (и других финансовых институтов). Обязательные резервы выполняют функцию страхового фонда для депозитов, то есть гарантируют определенную величину нерисковых банковских активов, что актуально в периоды банковских кризисов. Норма обязательного резервирования, как правило, дифференцируется по видам вкладов: чем меньше величина и срок вклада, тем выше норма отчисления в резервы. Величина коэффициента обязательного резервирования является одним из ключевых параметров, влияющих на мультипликативное расширение денежной массы, а следовательно, и на величину денежного предложения. Кроме того, величина указанного коэффициента оказывает влияние и на процентные ставки (в прямой зависимости для ставок по кредитам и в обратной — для ставок по депозитам). Однако применение политики минимальных резервных требований имеет и существенные ограничения. Так, повышение (понижение) нормы обязательных резервов приводит к уменьшению (увеличению) величины денежной массы, которую может поддерживать заданная величина резервов. Однако такое уменьшение (увеличение) может быть достаточным. М. Фридман остроумно определил такой способ увеличения денежного предложения как *helicopter drop*, то есть «разбрасывание денег с вертолета». Таким образом, резервная политика не является инструментом гибкого и оперативного управления денежным предложением.

Валютная политика, проводимая Центральным банком, оказывает непосредственное влияние на величину денежного предложения в стране. В условиях жесткого валютного курса и обязательной продажи валютной выручки рост чистого экспорта сопровождается ростом денежной массы, так как весь прирост иностранной валюты скупается Центральным банком по фиксированному курсу, а снижение чистого экспорта, соответственно, приводит к сужению денежного предложения. В условиях либерально организованного

валютного рынка, то есть при плавающем валютном курсе, влияние изменения количества валюты на величину денежной массы может быть самым различным. Таким образом, целью валютной политики является не регулирование денежного предложения, а поддержка курса национальной валюты.

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. В Украине этот инструмент стал в 90-е гг. реальным элементом кредитно-денежной и финансовой политики. Действенность политики открытого рынка заключается в практически моментальном ее влиянии на изменение денежной массы. Продавая ценные бумаги, Центральный банк снижает резервы банковской системы и, соответственно, — денежную массу, а покупая, наоборот, — увеличивает.

Изменение учетной ставки. Центральный банк может кредитовать коммерческие банки. Эти ссуды, как и любые другие, выдаются за плату. Суть учетной политики состоит в том, что Центральный банк устанавливает определенный процент, называемый учетной ставкой или ставкой рефинансирования, за предоставление ссуды коммерческому банку для пополнения резервов. Термин «учетная ставка» означает ставку процента (или дисконта), по которой учитываются векселя. 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. Кроме того, в некоторых странах ставка рефинансирования имеет огромное значение в налогообложении финансовых операций.

Кредитно-денежная политика государства

Кредитно-денежная политика государства — политика, главной целью которой является регулирование кредитов, ставок банковского процента и денежной массы.

Основными задачами денежно-кредитной политики являются:

- ❖ обеспечение устойчивости национальной валюты в целях эффективного осуществления платежей и расчетов;
- ❖ выработка правил денежного обращения, их регулирование и контроль за их выполнением;
- ❖ воздействие на экономическую конъюнктуру путем изменения находящихся в обращении денег.

В экономической науке разработаны две противоположные теории относительно денежной политики государства: кейнсианская и монетаристская.

Основные положения кейнсианского подхода к денежной политике:

1. Посредством кредитно-денежной политики государство способно влиять на инвестиции и на экспортные возможности экономики.

2. Главным средством влияния является процентная ставка, уровень которой меняется с изменением предложения денег.

3. Если в стране существуют недоиспользованные ресурсы, то с целью их стимулирования правительство проводит политику «дешевых» денег, средствами которой являются:

- а) выкуп у населения государственных ценных бумаг;
- б) уменьшение нормы обязательных резервов, а значит, увеличение тех средств, которые могут быть предоставлены в кредит;
- в) сокращение учетной ставки, под которую Центральный банк дает кредиты коммерческим банкам.

В результате таких действий увеличивается предложение денег.

4. При инфляции правительство проводит политику «дорогих» денег, средствами которой являются:

- а) продажа государственных ценных бумаг населению;
- б) увеличение нормы обязательных резервов и, соответственно, уменьшение тех средств, которые банки могут предоставлять в кредит;
- в) увеличение учетной ставки процента. При таких условиях кредитные учреждения вынуждены сокращать предоставление ссуд; предложение денег сократится.

Политика «дешевых» и «дорогих» денег может влиять на курс национальной валюты, на соотношение экспорта и импорта. Высокая процентная ставка при политике «дорогих» денег побуждает иностранных инвесторов вкладывать средства в национальную экономику. Однако инвестиции возможны только в валюте той страны, в экономику которой вкладывается капитал. Следовательно, спрос на валюту этого государства возрастает, соответственно растет и ее курс.

Политика «дешевых» денег приводит к падению валютного курса и делает товары страны относительно дешевыми для зарубежных потребителей. Это способствует расширению экспорта, и наоборот, повышение валютного курса ведет к его сокращению.

Основные положения монетаристского подхода к денежной политике:

1. Предложение денег — важнейший фактор, определяющий уровни производства, занятости, цен.

2. Основная формула монетаристской теории:

$$M \cdot V = P \cdot Q.$$

3. Монетаристы утверждают, что скорость обращения денег относительно стабильна. Поэтому именно количество денег является тем фактором, который оказывает решающее влияние на объем производства.

В отличие от кейнсианцев, монетаристы считают, что изменение предложения денег влияет на весь совокупный спрос, а не только на инвестиции.

Следовательно, монетаристская денежная политика предполагает такие условия:

❖ кредитно-финансовые учреждения, проводящие денежную политику государства, регулируют предложение денег;

❖ предложение денег определяет совокупный спрос, который должен возрастать в соответствии с ростом ВВП, что исключает инфляцию.

Если общество страдает от инфляции и приоритеты в государственной политике отданы антиинфляционным мероприятиям, то монетаристская теория регулирования является наиболее целесообразной.

В зависимости от целей, а также от порядка применения инструментов регулирования, существуют два варианта кредитно-денежной политики:

- ❖ рестриктивная;
- ❖ экспансионистская.

Рестриктивная кредитно-денежная политика (политика «дорогих денег») осуществляется путем ограничения денежного предложения 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 ссуд. Результатом соответствующих действий 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. Вместе с тем, экспансионистская политика несет угрозу ускорения инфляции.

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 (налоговой) политикой.

В частности, они указывают на очень сложный передаточный механизм кредитно-денежной политики, на существование многих опасностей сбоев в нем.

Монетаристы же считают кредитно-денежную политику ключевым фактором для определения уровня экономической активности и достижения макроэкономической стабилизации.

Из этого разногласия возникают и несовпадающие оценки возможностей кредитно-денежной политики.

Однако при всем различии в подходах и оценках эффективности кредитно-денежной политики 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 инст-

рументами они составляют основу современного макроэкономического регулирования.

При проведении денежно-кредитной политики Центральный банк исходит из задач стабилизации экономического развития страны.

В общем виде это выглядит следующим образом:

❖ в периоды экономического спада Центральный банк проводит экспансионистскую политику, расширяя предложение денег;

❖ в периоды «перегрева» экономической конъюнктуры, наоборот, сдерживает рост денежной массы или вовсе сокращает предложение денег.

Однако влияние изменения величины денежного предложения на экономическую конъюнктуру далеко не однозначно. Поэтому часто при проведении своей политики Центральный банк исходит из более «приземленных» соображений, ориентируясь на управление формальными параметрами финансового рынка. В зависимости от того, на какие параметры воздействует Центральный банк, можно разграничить тактические цели денежно-кредитной политики. Так, Центральный банк может избрать в качестве своей тактической цели не только управление величиной денежного предложения, но и, например, поддержание стабильного валютного курса или установление определенных пределов изменения ставки процента либо управление иным достаточно очевидным и легко управляемым параметром. При этом, учитывая взаимосвязанность большинства макроэкономических параметров, могут возникать определенные противоречия между различными тактическими целями, а также проблемы, связанные с различием краткосрочных и долгосрочных последствий изменения параметров финансового рынка для экономической конъюнктуры.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ. ТОРГОВЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Мировое хозяйство и разделение труда

В анализе явлений на микро- и макроуровне мы абстрагировались от внешнего фактора. Однако в действительности его роль настолько

велика, что можно говорить еще об одном уровне экономической теории — мегаэкономике.

Мегаэкономика — это отрасль экономической науки, изучающая функционирование мирового хозяйства, образуемого в результате взаимодействия национальных экономик.

Мировая система хозяйствования сложилась в конце XIX — начале XX в. Именно в это время возникают международные монополии, завершается экономическое разделение мира, окончательно формируется мировой рынок. С этого времени мировое хозяйство непрерывно развивается под влиянием многих факторов, и этот процесс еще далек от завершения. В настоящее время в мире насчитывается до 230 государств, в них проживает более 5,5 млрд человек и существует почти 300 наименований национальных денег. По уровню экономического развития, принадлежности к определенным социальным и политическим системам, особенностям вероисповеданий страны в значительной степени отличаются друг от друга.

Несмотря на различия в уровнях развития, государства зависят друг от друга. Сегодня ни одна страна не может обеспечить нормальное экономическое развитие своей экономики, не сотрудничая с другими странами. Тесные связи, степень зависимости одной страны от другой позволяют сделать вывод о существовании особого экономического образования — мирового хозяйства.

Мировое хозяйство — это совокупность национальных экономик, участвующих в международном разделении труда и связанных между собой системой международных экономических отношений.

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.

Последствия интернационализации (глобализации) экономики

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 про-

дукции 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 гг. 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.

В основе интернационализации хозяйственной жизни лежит международное разделение труда, то есть 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:

- ❖ географическое местоположение и природно-климатические условия: выход к морю, близость, отдаленность, доступность отдельных рынков, особенности климата, качества и рельефа земли и т. п.;
- ❖ ресурсные возможности: обеспеченность минеральными, трудовыми и другими видами ресурсов;
- ❖ историко-культурные особенности: наличие памятников истории, своеобразие культуры, что привлекает туристов;
- ❖ исторические традиции, опыт — оригинальные виды производств, своеобразные технологии и др.

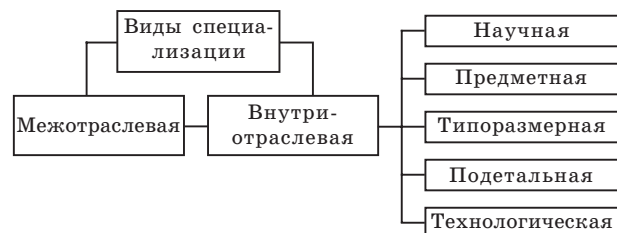
Международное разделение труда предусматривает опережающее развитие в стране тех отраслей экономики, в которых данная страна имеет относительные преимущества, то есть вырабатывает продукцию при более низких затратах производства по сравнению с другими государствами мира. Международное разделение труда воплощается в международной специализации, кооперировании и комбинировании производства.

Сначала международное разделение труда формировалось под влиянием природных факторов. Различия в природно-климатических условиях наиболее сильно отражаются на производстве сельскохозяйственной продукции и сырье. Из-за различий в природно-климатических условиях страны имеют разные возможности для выращивания сельскохозяйственных культур и разведения скота. Например, Нидерланды специализируются на производстве мясомолочной продукции, Португалия — винограда, Великобритания — шерсти.

Ускорению процесса производственной специализации стран способствовало индустриальное развитие национальных экономик. Промышленная революция XIX в. вызвала переворот в отраслевом

разделении труда. Международное разделение труда стало все больше зависеть от развития производительных сил, технического уровня производства, технологий, комбинации ресурсов.

Типы и виды специализации производства при международном разделении труда можно изобразить в виде схемы. На ней отражены две исторические формы специализации — межотраслевая и внутриотраслевая, а также конкретные проявления последней.



Межотраслевая специализация. Ориентируется на изготовление отдельных видов промышленной продукции. Представителем межотраслевой специализации является, например, Швейцария, известная на весь мир выпуском часов, или Швеция — мировой поставщик высококачественной стали и подшипников.

Внутриотраслевая специализация. Под влиянием научно-технической революции прямая связь специализации с наличием природных ресурсов постепенно утрачивается. Специализация теперь зависит от успехов страны в научно-технической деятельности. Происходит дальнейшее развитие международного разделения труда — переход от межотраслевой специализации к внутриотраслевой. Важным субъектом этого процесса стали транснациональные корпорации. На современном этапе внутриотраслевая специализация подразделяется на такие виды: предметная, типоразмерная, подетальная, технологическая и научная.

Предметная специализация. Выпуск определенных видов продукции сосредоточивается в той или иной стране. Например, Япония и Республика Корея специализируются на производстве бытовой электроники.

Типоразмерная специализация. Каждая страна специализируется на изготовлении изделий определенного типа и размера. Например, США специализируются на выпуске мощных гусеничных тракторов, Германия — колесных тракторов малой мощности.

Подетальная специализация. Выпуск не готовой продукции, а ее частей — узлов, комплектующих деталей, двигателей и т. д., в основном для автомобилестроения, авиационной промышленности, производства электрооборудования.

Технологическая специализация. Страна специализируется не на выпуске готовой продукции, а на определенных видах работ (лите, штамповка, сборка). Предприятия одной страны являются звеньями разделения труда в общей международной организации производства определенного товара. Например, большая часть операций по изготовлению телевизоров и другой электронной аппаратуры выполняется на заводах, расположенных в странах Юго-Восточной Азии.

Научная специализация. Обеспечивает отдельной стране возможность сосредоточиться на определенных видах научной деятельности; при этом фирмы разных стран объединяются для научных исследований, поскольку современные научные изыскания требуют концентрации значительных материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Реализуется научная специализация через международную торговлю патентами и лицензиями.

В настоящее время значительно усилились тенденции к углублению международного разделения труда.

Объективные основания для международного разделения труда:

- ❖ во-первых, это связано с необходимостью международного обмена научно-технической информацией, без которой невозможно поддерживать современный уровень производства;
- ❖ во-вторых, из-за высокой стоимости научно-технических исследований эффективным может быть только массовый выпуск новой продукции, что ориентирует производство на мировой рынок;
- ❖ в-третьих, отдельная страна не в состоянии обеспечить высокий технический уровень и соответствие современным требованиям по всей номенклатуре выпускаемых изделий.

Международное разделение труда дает государствам определенные преимущества. Благодаря участию в нем страна может повысить эффективность национальной экономики. Это обусловлено такими возможностями международного разделения труда:

- 1) страна выбирает такую специализацию для своей экономики, которая дает ей возможность наиболее рационально использовать свои ресурсы, а следовательно, увеличивать общий объем производства;
- 2) страна концентрирует свои усилия на создании товаров и услуг, производство которых обходится ей дешевле, и отказывается от производства продукции, которую дешевле производить в других странах;
- 3) участие страны в международном разделении труда стимулирует развитие науки и техники, внедрение новых технологий, повышение качества продукции до мирового уровня.

В современных условиях процесс международного разделения труда продолжает развиваться и приводит к таким последствиям:

❖ усиление дефицита национальных природных ресурсов или ухудшение горно-геологических 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. Положение субъектов мирового хозяйства

В развитии мирового хозяйства можно выделить несколько этапов.

Этап мировой торговли. Он начинается в период географических открытий XV—XVI вв., 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.

Этап иностранных инвестиций начинается со второй половины XIX в. 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 связей между странами, об ориентации на устойчивость отношений, что предполагает доверие государств друг к другу; о совершенствовании форм внешней торговли. Новыми объектами купли-продажи становятся интеллектуальная собственность (патенты, лицензии), ноу-хау (от англ. *know how* — знаю как), информация и т. п.; возникновение новых форм внешнеэкономических связей —

международная миграция рабочей силы, научно-техническое сотрудничество и др. Упрочение взаимосвязей национальных хозяйств создает предпосылки для перехода к третьему этапу.

Этап экономической интеграции. Он начинается с середины XX в. и продолжается и 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; создаются международные экономические организации, координирующие деятельность субъектов различных стран по достижению общих целей.

В мировое хозяйство сегодня входят самые разные страны. В зависимости от уровня экономического развития их можно разделить на:

- ❖ развитые;
- ❖ среднеразвитые;
- ❖ слаборазвитые страны.

Как правило, критерием отнесения страны к той или иной группе выступает производство валового внутреннего продукта на душу населения. Сегодня уровень ВВП на душу населения 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, определением места страны в мировом научно-техническом прогрессе и рядом других характеристик.

На основании анализа отраслевой структуры производства выделяют:

- ❖ индустриальные;
- ❖ индустриально-аграрные;
- ❖ аграрно-индустриальные;
- ❖ 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;

❖ слабо интегрированные страны.

Степень интеграции обычно измеряют при помощи системы таких показателей:

- ❖ величина внешнеторгового оборота на душу населения;
- ❖ доля внешнеторгового оборота в валовом внутреннем продукте;
- ❖ доля экспорта в общем объеме производства;
- ❖ доля импорта в общем объеме потребления.

Противоречия мирового хозяйства

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 миллиарда человек лишены элементарной медицинской помощи.

Многие из слаборазвитых стран сохранили свою монокультурную экономику, сложившуюся еще во времена 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 роста 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 гг. 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.

Международная торговля и современные тенденции ее развития

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 триллионов долларов. 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 мирового объема. Во внешней торговле Азии «погоду» делают два гиганта — Япония и Китай.

Первой в истории формой экономических отношений между странами была международная торговля, которая в настоящее время является наиболее развитой формой международного разделения труда. Почему государства торгуют друг с другом?

Адам Смит, классик экономической науки, изучая причины развития мирового рынка, называл таковыми издержки производства различных товаров. Если сравнить, например, издержки производства овса и виноградного вина в Шотландии и Португалии, то станет понятно, что из-за различий в климате овес выгоднее выращивать в Шотландии, а виноград — в Португалии. Если эти страны будут соответственно специализироваться и обмениваться результатами своего труда, то это будет выгодно для каждой из них.

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. *Принцип сравнительных преимуществ* состоит в том, что в рамках междуна-

родного разделения труда и мировой торговли каждой стране выгоднее производить и экспортировать те товары, при изготовлении которых на ее предприятиях производительность труда выше, чем на аналогичных предприятиях других стран. Иными словами, за счет специализации страны выигрывают на изделиях, которые они создают с наибольшей относительной эффективностью и обменивают на товары, эффективность производства которых выше в других странах. Например, Япония имеет большое количество квалифицированных работников, поэтому она может эффективно (с низкими затратами) производить товары, для изготовления которых необходимы затраты высококвалифицированного труда, т. е. специализируется на производстве трудоемкой продукции: видеомагнитофонов, фотокамер, радиоприемников и т. д. Австралия владеет большими земельными площадями, но не имеет достаточного количества трудовых ресурсов и капитала. Поэтому она специализируется на производстве продукции, которую дешевле получить именно в таких условиях, — пшеница, шерсть, мясо. В Бразилии — тропический климат, плодородные земли, много неквалифицированной рабочей силы; все это обеспечивает возможность производства дешевого кофе. Экономически развитые страны специализируются на производстве капиталоемких товаров, например автомобилей, оборудования.

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.

Страна имеет возможности экспортировать те товары, сравнительные издержки производства которых ниже, чем за границей. Наоборот, импортировать целесообразно те товары, относительная стоимость производства которых внутри страны выше, чем за ее пределами.

Таким образом, в мире нет страны, которая не могла бы найти своего места на мировом рынке, используя то, чем она богата и в чем имеет относительное преимущество. Многие богатые страны достигли своего благосостояния именно благодаря активному участию в мировой торговле.

Для внешней торговли важное значение имеет конкурентоспособность товаров, которые продаются на мировом рынке. Конкурентоспособность товара определяется сравнением его совокупных характеристик с характеристиками товаров-конкурентов по степени удовлетворения конкретных потребителей и по цене. Мировые цены отражают интернациональную (международную) стоимость товара, которая определяется главными продавцами и покупателями опре-

деленных видов продукции и формируется в ходе больших и регулярных операций с товаром в свободно конвертируемой валюте на мировом рынке. Например, мировые цены на машины и оборудование — это цены преимущественно европейских, японских и американских фирм; цены на уголь — цены западноевропейских портов; на цинк, свинец, олово, никель, алюминий — цены Лондонской биржи цветных металлов; на нефть — цены стран ОПЕК. В основном внешняя торговля осуществляется по мировым ценам, хотя цены на один и тот же товар на мировом рынке могут быть разными.

На уровень мировых цен влияют:

- ❖ валюта для расчетов;
- ❖ характер поставок;
- ❖ условия расчетов.

На цены влияет даже то, как оплачивается товар (сразу или нет), какая заключена сделка — долговременная или разовая.

Определить мировую цену на товар достаточно сложно. Экспортеры и импортеры для ориентации используют цены справочные (официальные цены поставщика), биржевые, аукционные, а также цены торгов. Наиболее близки к уровню мировых цены крупных экспортно-импортных соглашений, которые заключаются в основных центрах мировой торговли.

Этап экономической интеграции в развитии мирового хозяйства наполняет международную торговлю новым содержанием и придает ей нетрадиционные формы.

Современные тенденции развития международной торговли

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 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 их ввода 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, которое само по себе не пользуется 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 гг. 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. Увеличивается объем торговли научно-технической продукцией, за последние 20 лет он возрос почти в 10 раз. Эта торговля осуществляется в различных формах: обмен изобретениями и патентами; передача покупателю технических знаний и опыта, ноу-хау, являющихся производ-

ственными 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 — покупателя оборудования;

б) клиринговый бартер, т. е. экспортер принимает на себя обязательства закупить у импортера согласованный перечень товаров в определенный срок;

в) параллельный бартер — подписываются два контракта с перечнем товаров взаимных поставок.

6. *Рост торговли разнообразными услугами:* инжиниринг (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.

7. Происходят изменения в структуре мировой торговли. *Возрастает значение стран — членов Европейского сообщества.* В мировой торговле быстро растет доля Японии и Германии. Доля США в торговле уменьшилась. За последние три десятилетия в мировой торговле почти не изменилась доля развивающихся стран. Возрастает доля продукции новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии.

8. По прогнозам Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), *доля стран Восточной Европы и бывшего СССР в мировой торговле будет уменьшаться.*

9. В структуре мировой торговли *уменьшается доля сырья, возрастает доля готовой продукции.* Если до Второй мировой войны примерно 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то теперь они составляют менее 1/3. На торговлю готовой продукцией в настоящее время приходится 2/3 мирового экспорта. Быстрыми темпами растет торговля машинами, оборудованием, транспортными средствами. Доля топлива, резко возросшая в мировой торговле в конце 70-х гг. в связи с повышением цен на него, имеет тенденцию к сокращению.

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, деньги, вырученные таким образом от экспорта 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. В таком случае источником оплаты импорта довольно часто выступают кредиты. Поэтому отрицательное сальдо торгового баланса может приводить к увеличению внешней задолженности страны и негативно сказываться на ее развитии.

Торговый баланс страны. Государственное регулирование международной торговли

Страна, участвующая в международной торговле, получает поступления (средства) за вывозимые (экспортируемые) товары и рассчитывается за ввозимые (импортируемые). Внешнеторговые расчеты страны являются ее торговым балансом.

Торговый баланс — это соотношение средств, полученных в течение года за экспорт, и средств, выплаченных за импорт товаров и услуг.

Структура торгового баланса состоит из двух частей — из поступлений и платежей. Их сопоставление образует экспортно-импортное сальдо. Сальдо можно определить по отдельным видам деятельности (статьям торгового баланса) и по балансу в целом. Если страна экспортирует товаров больше, чем импортирует, то она имеет активное (или положительное) сальдо торгового баланса. Если же страна ввозит иностранных товаров больше, чем вывозит своих, то ее торговый баланс будет дефицитным, а сальдо — пассивным (от-

рицательным). Дефицит или актив торгового баланса отражает конкурентоспособность страны на мировом рынке, слабость или силу ее экономики.

Факторы торгового баланса

Торговый баланс страны складывается под влиянием международного разделения труда и международной кооперации, а также в результате взаимодействия двух противоположных тенденций — интернационализация производства и сохранение национальной общности.

Торговый баланс занимает важное место в системе национальных экономических показателей. На его основании можно сделать определенные выводы о структуре экономики страны, об уровне ее развития, экономическом потенциале и участии в международном разделение труда.

Дефицит торгового баланса возникает не только при кризисе в странах со слаборазвитой экономикой, как это имеет место в Украине, но и наблюдается в течение определенного времени в развитых странах.

Как следует оценить внешнеторговый дефицит? С одной стороны, это нежелательное явление, свидетельствующее о недостаточной конкурентоспособности определенных товаров государства на мировом рынке. С другой — торговый дефицит для потребителей может обернуться благом, так как в стране появляется больше импортных товаров, часто лучшего качества и более дешевых. Когда дефицит торгового баланса становится нежелательным, государство применяет торговые барьеры в виде пошлин, импортных квот, лицензирования, добровольных экспортных ограничений.

Тариф (пошлина) — это плата в государственную казну, взимаемая на границе с владельца товара импортного производства, ввозимого в страну для продажи. Иными словами, пошлина является акцизным налогом на импортные товары. Она может использоваться как источник дохода в государственный бюджет и как способ защиты производителей от иностранных конкурентов.

Если пошлина используется только в качестве источника поступления средств в бюджет государства, то ее ставка невелика и она называется фискальной (от англ. *fisc* — взимание). Она устанавливается на товары, которые не производятся в данной стране, например европейские государства, заинтересованные в поставках кофе и цитрусовых, устанавливают на эти товары умеренную пошлину.

Пошлина, создающая неблагоприятные условия для иностранных конкурентов с целью защиты интересов местных фирм, называется протекционистской (от англ. *protect* — защита). Уплатив пошлину, владелец импортируемого товара вынужден повысить на него

цену, в результате чего товар становится дороже и теряет относительное преимущество, которое обеспечивало ему более высокую конкурентоспособность. Иногда пошлина достигает таких размеров, что лишает иностранные товары шансов на продажу.

Для защиты внутреннего рынка и национальных производителей правительства применяют также импортные товарные квоты. С их помощью определяются максимальные объемы товаров, которые могут импортироваться за определенный период. Часто импортные квоты являются более эффективным средством сдерживания притока иностранных товаров, чем пошлины.

Лицензирование, или нетарифный барьер, — это выдача государственными органами разрешения (лицензии) на вывоз и ввоз товаров. Страна может устанавливать завышенные стандарты качества продукции и гарантии ее безопасности или создавать бюрократические препятствия. Ограничивая выдачу лицензий, можно ограничивать импорт. Именно так в свое время действовала Великобритания, запрещая импортировать уголь. Относительно новой формой торговых барьеров являются добровольные экспортные ограничения. Чтобы избежать слишком жестких торговых барьеров, иностранные фирмы добровольно ограничивают объемы своего экспорта. Такая договоренность достигается при заключении торговых соглашений и соответственно оформляется. Например, японские автомобилестроители под угрозой введения со стороны США более высоких тарифов и более низких импортных квот согласились на введение добровольных ограничений на экспорт своей продукции в США.

Состояние внешнеторговых связей страны во многом определяется той внешнеторговой политикой, которую проводит государство. Еще со времен меркантилизма (XV—XVIII вв.) известно два ее типа: протекционизм и либерализм.

Протекционизм — экономическая политика государства, направленная на защиту отечественных производителей от конкуренции со стороны иностранных фирм. Политика протекционизма создает для отечественных торговцев и предпринимателей особые, льготные условия по сравнению с иностранцами. Она содействует развитию отечественного производства, защищает отрасли, внедряющие передовые и перспективные технологии, и национальных производителей от банкротства, регулирует внутреннюю занятость, обеспечивает дополнительные денежные поступления в государственную казну в виде пошлин и других сборов.

Протекционизм имеет не только положительные, но и отрицательные последствия.

Он может вызвать повышение цен на продукты. Из-за высокой

цены на импортные товары потребители покупают более дешевые товары местного производства. Кроме того, цены на отечественные товары могут подняться в связи с ослаблением конкуренции со стороны товаров иностранного производства. Расходы потребителей на защищенные пошлиной товары очень велики. Считается, что защитные пошлинные сборы необходимы для того, чтобы дать возможность утвердиться новым предприятиям отечественной промышленности, которые пока не могут конкурировать с иностранными фирмами. Этот аргумент справедлив в основном для развивающихся стран, но как общий принцип он довольно сомнителен. Объясняется это тем, что очень сложно определить ту отрасль, которая может достичь высоких результатов. Кроме того, для поддержки новых отраслей существуют лучшие способы, чем пошлина, такие, например, как прямые субсидии или льготное налогообложение. Опыт развивающихся стран свидетельствует: в тех государствах, которые активно использовали торговые барьеры с целью защиты национальной экономики, ее подъем происходил медленнее, чем в странах, проводивших открытую экономическую политику.

Крайнее проявление протекционизма — «торговая война», то есть принятие правительствами стран-партнеров мер для ограничения доступа на их внутренние рынки экспортных товаров. Опыт «торговых войн» убеждает, что проигрывают обе стороны, поэтому доводить до такого состояния внешнеторговую политику небезопасно.

Противоположный подход к регулированию торговли воплощен в системе либерализма, или свободной торговли.

Либерализм — это внешнеэкономическая политика, при которой таможенные органы выполняют только регистрационные функции и не устанавливают никаких количественных или других ограничений. Либерализм, или фритредерство (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 конкурентоспособнос-

ти ее национальной продукции, а также состоянием внешнеторгового баланса. Недостаточная развитость национальной экономики и отрицательное сальдо торгового баланса способствуют проведению протекционистской политики. Уверенность в способности национальных производителей на равных соперничать с иностранными производителями поощряет свободную торговлю.

Важным фактором либерализации торговли явилось *Генеральное соглашение о тарифах и торговле* (ГАТТ), подписанное 23 странами в 1947 г. Оно основывается на следующих принципах:

- ❖ равный, недискриминационный режим для всех стран-участниц;
- ❖ снижение пошлинных сборов путем проведения многосторонних переговоров;
- ❖ устранение импортных квот.

В настоящее время ГАТТ подписали более 100 стран мира.

Значительным событием стал Уругвайский раунд переговоров ГАТТ. В Женеве 17 декабря 1993 г. 117 стран подписали новое соглашение о либерализации мировой торговли. Примером либерализации торговли являются также отношения между странами Европейского сообщества.

Самостоятельным субъектом международной торговли Украина стала лишь в начале 90-х гг. И почти сразу же в этой сфере обнаружился серьезные проблемы. Общий экономический кризис, охвативший страну, проявился и во внешней торговле. 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. На ее долю приходится около 40% всего внешнеторгового оборота нашей страны. Значительные рынки сбыта украинской продукции находятся в Китае и Белоруссии. Среди европейских внешнеторговых партнеров значительными покупателями украинской продукции являются Польша, Венгрия и Италия. Однако если экспорт Украины сравнительно равномерно распределен среди европейских стран, то среди поставщиков продукции на украинские рынки выделяется Германия. С начала 90-х гг. 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 и спад производства значительно уменьшил экспортные возможности Украины.

Основная доля экспорта приходится на сырьевые ресурсы. В этом 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 является одним из факторов спада производства в Украине.

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕНЬГИ

Мировая валютная система. Валютный курс

Каждая страна имеет собственную национальную валютную систему, сформированную на основе национального законодательства с учетом норм международного права.

На основе национальных валютных систем образуется мировая валютная система.

Мировая валютная система — это совокупность кредитно-денежных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни, международного разделения труда и мирового рынка. Международные валютные отношения возникают тогда, когда деньги начинают функционировать в международном обороте. Мировая валютная система представляет собой набор правил, законов, учреждений, которые регулируют деятельность центральных эмиссионных банков на внешних рынках.

Составные элементы мировой валютной системы:

- ❖ международные деньги (валюта) или международная ликвидность;
- ❖ валютный рынок;
- ❖ валютный курс;
- ❖ международные финансовые организации.

Вначале возникают национальные валютные системы, которые выступают в качестве составной части денежной системы страны.

Основой национальной валютной системы и ее главным элементом является национальная валюта.

Валюта — это общее название денежной единицы страны, обязательной для приема в уплату за товары и услуги, покупаемые на территории данной страны. В каждой стране существует своя национальная валюта (доллар США, российский рубль, японская иена и т. п.), которая устанавливается законом. Деньги, используемые в международных экономических отношениях, становятся валютой.

Международная ликвидность — это совокупность всех платежных инструментов, которые могут быть использованы в международных расчетах. Ими могут быть золото, кредитные деньги (векселя, банкноты, чеки, депозиты), международные или композитивные (искусственные) деньги — СДР, ЭКЮ, ЕВРО.

Отличительной особенностью международных экономических операций является участие в них валют как минимум двух стран. Покупательная 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.

Впервые проблемы обмена одной валюты на другую в международных расчетах возникли в связи с внешней торговлей. При золотомонетной денежной системе при обмене исходили из весового содержания 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 рынок — это экономический механизм, который обеспечивает куплю-продажу отдельных валют, формирование валютных курсов. Существует три группы субъектов валютного рынка:

- ❖ фирмы, организации, отдельные лица, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью;
- ❖ коммерческие банковские учреждения и брокерские конторы, которые обеспечивают валютное обслуживание внешних связей;
- ❖ государственные учреждения.

Ведущую роль среди субъектов валютного рынка играют центральные банки и казначейства отдельных стран.

Валютный курс — это цена национальной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, или цена иностранной валюты, выраженная в национальных денежных единицах.

Три вида валютного курса

1. **Фиксированный** валютный курс — это официально установленное соотношение между национальными валютами на основе взаимного паритета. Он был характерен для Бреттон-вудской валютной

системы, когда национальные валюты всех стран определялись непосредственно в золотonosных долларах США. При этом колебание рыночных курсов валют строго ограничивалось 1%. На практике это означало жесткую привязку всех валют к доллару США.

2. **Колеблющийся** валютный курс — это валютный курс, который свободно изменяется под воздействием спроса и предложения.

3. **Плавающий** валютный курс — это разновидность колеблющегося валютного курса, который предполагает использование механизма валютного регулирования со стороны государства. Система плавающего курса была введена по решению Ямайской конференции 1976 г.

Покупательная способность валюты определяется количеством одинаковых товаров и услуг, которые можно купить на стандартную сумму различных национальных валют.

Когда цена единицы иностранной валюты в пересчете на отечественную валюту растет, то мы говорим об обесценивании национальной валюты, и наоборот. Как и цены в рыночной экономике, так и цены на валюту (т. е. валютные курсы) определяются соотношением спроса и предложения.

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.

Факторы, определяющие валютный курс

Можно выделить факторы, которые связаны с рынком, и факторы, которые связаны с государственным воздействием.

1. Сильное воздействие на валютный курс оказывает *соотношение темпов роста дохода в различных странах*. Если национальный доход Украины будет расти быстрее, чем в России, то украинские покупатели 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. На рис. 41 видно, что кривая спроса на рубли (линия DD) на графике сместится вправо (линия D_1D_1), равновесная цена P_e возрастет до P_1 , 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 обрат-

ной 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 заграничные товары. Покупатель стремится переключить свои расходы на приобретение иностранных товаров. Это, естественно, влечет за собой увеличение спроса на иностранную валюту и графически выглядит как смещение кривой спроса на инвалюту 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.

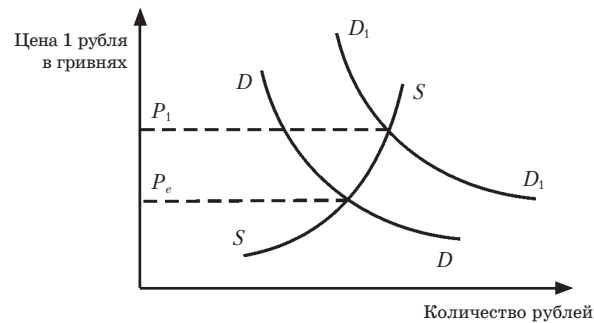


Рис. 41. Рыночное формирование валютного курса

Следовательно, относительное изменение уровня цен оказывает обратное влияние на курс национальной валюты.

3. Валютные курсы ощущают на себе прямое *воздействие относительного изменения 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. Как и равновесная цена на любом другом рынке, курс валют очень зависит от *ценовых ожиданий продавцов и покупателей*. В 90-е гг. 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 продав-

цы 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.

5. *Изменение вкусов потребителей* в пользу продукции иной страны повышает спрос на валюту этой страны, что приводит к изменению валютного курса.

Например, если японцы станут отдавать предпочтение американским автомобилям, то, покупая их, они будут поставлять больше иен на валютный рынок, и курс доллара относительно иены вырастет. И наоборот, если японские машины станут популярными в США, то спрос на иену вырастет, а на доллар — упадет. 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.

Зависимость курса валюты от множества факторов делает его динамику трудно предсказуемой.

При нестабильном валютном курсе иностранные партнеры сталкиваются с повышением степени риска при заключении контрактов и могут отдать предпочтение внутренней торговле.

Изменяющийся курс валюты сдерживает заграничные инвестиции. Это особенно ярко отразилось на динамике иностранных инвестиций в экономику Украины в начале 90-х гг. Ведь даже получив в национальной валюте планируемый размер прибыли, при переводе ее в доллары можно не обеспечить желаемого уровня доходности.

Нестабильный валютный курс (а свободные валютные курсы не гарантируют такой стабильности) сдерживает развитие торговых связей.

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.

Функционирование международной валютной системы осуществляется *международными финансовыми организациями*, к числу которых относятся:

❖ Международный валютный фонд (МВФ, который занимается

международными финансовыми проблемами, контролирует соблюдение правил обмена валют, предоставляет кредиты и др.);

- ❖ Мировой банк (МБ);
- ❖ Банк международных расчетов в Базеле;
- ❖ Международный банк реконструкции и развития (МБРР),
- ❖ Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР),
- ❖ Международная ассоциация развития (МАР) и др.

Содержание деятельности международных финансовых организаций — стремление создать такой механизм координации мировых валютных отношений, в котором рыночные силы уживались бы с межгосударственным регулированием.

История становления и развития мировой валютной системы

Становление мировой валютной системы было обусловлено развитием международных экономических отношений и, в первую очередь, торговли. При экспорте и импорте разнообразных товаров и услуг становилось необходимым определять валютный курс, то есть курс разных национальных денежных единиц друг к другу. Подобная необходимость запустила процесс формирования мировой валютной системы.

Мировая валютная система прошла в своем развитии четыре этапа:

- первый* — от начала ее возникновения (XIX в.) и до начала Первой мировой войны — Парижская валютная система;
- второй* — с 20-х гг. XX в. и до начала Второй мировой войны — Генуэзская валютная система;
- третий* — с середины 40-х гг. XIX в. и до 70-х гг. XX в. — Бреттон-вудская валютная система;
- четвертый этап* начался в 70-е гг. — Ямайская валютная система.

Система золотого стандарта — первая мировая валютная система — была стихийно сформирована в XIX в. после промышленной революции.

Золотой стандарт — это механизм обмена национальных валют, основанный на установлении фиксированного веса золота, к которому приравнивалась бумажная денежная единица определенного денежного номинала. В этом случае обмен валют осуществлялся на основе соотношения количества золота, содержащегося в той или иной валюте.

Три разновидности золотого стандарта

1. Золотомонетный стандарт.

При золотомонетном стандарте существовала свободная чеканка золотых монет при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы. Содержание (вес) чистого золота в денежной единице страны устанавливалось государством и фиксировалось законом. В этих условиях проблема обмена одной валюты на другую решалась просто: обмен шел не по номиналу, а по весу золотых монет.

2. Золотослитковый стандарт.

Золотослитковый стандарт — это когда банкноты обменивались на золото в слитках.

3. Золотодевизный стандарт.

Золотодевизный стандарт основан на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото.

Соотношение двух денежных единиц по количеству содержащегося в них чистого золота называется золотым паритетом. Например, если один фунт стерлингов содержит 2 г золота, а французский франк 0,2 г золота, то паритетный курс между ними составит ($2 : 0,2 = 10$), т. е. 1 фунт стерлингов = 10 франкам. При золотом стандарте бумажные и кредитные деньги свободно обмениваются на золото. Юридически система золотого стандарта была оформлена международным соглашением на Парижской конференции в 1867 г. По этому соглашению золото было признано единственной формой мировых денег. В этих условиях золото выполняло все функции денег. Поэтому денежная и валютная системы, как в национальных рамках, так и в мировом масштабе, были тождественны.

В основу *Парижской валютной системы* были положены следующие принципы:

- ❖ золотой стандарт и свободная конвертируемость валюты в золото;
- ❖ установление определенного золотого содержания национальных валют — золотые паритеты и фиксированный валютный курс;
- ❖ поддержка странами жесткого соотношения между своими запасами золота и количеством денег в обращении;
- ❖ свободный экспорт и импорт золота.

Правительства стран брали на себя обязательства гарантированно обменивать по желанию граждан бумажные деньги на золотые монеты.

Достоинства системы золотого стандарта:

- ❖ во-первых, стабильные валютные курсы способствовали снижению неопределенности и риска в межгосударственных отношениях, а это стимулировало международную торговлю;
- ❖ во-вторых, эта система автоматически, без вмешательства государства, преодолевала дефициты платежных балансов путем миграции золота.

Недостатки системы золотого стандарта:

- ❖ отдельные страны лишались возможности проведения независимой государственной политики. Если какая-либо страна увеличивала денежную эмиссию денег, то реакцией на их инфляционное обесценивание становился отток золота за рубеж и уменьшение золотых запасов. В таких условиях влиять на инфляцию и безработицу становилось крайне проблематичным;

- ❖ для нормального функционирования валютной системы, основанной на золотомонетном стандарте, было необходимо наличие золотых запасов у каждой из стран, входящих в систему, а также достаточное количество золотых денег в обращении.

Уже к 1913 г. две трети всего золота приходилось на 5 стран: США, Англию, Францию, Германию и Россию. Это значительно сужало золотую базу денежного обращения в других странах и ослабляло их денежную систему.

Все это делало необходимым замещение металлических денег кредитными деньгами. Золото стало постепенно вытесняться кредитными деньгами. Это привело к уменьшению доли золота в денежной массе страны. В США, Англии и во Франции доля золота в денежной массе упала с 28% в 1872 г. до 10% в 1913 г. Изначальная ограниченность общемировых запасов золота предопределила неизбежность кризиса и последующей смены данной валютной системы.

Наступление кризиса ускорила Первая мировая война. С началом войны центральные банки государств — участников системы прекратили размен банкнот на золото и увеличили их эмиссию для покрытия военных расходов, что спровоцировало сильную инфляцию и хаос валютных отношений. Все это привело к краху золотомонетного стандарта.

Выход был найден после окончания войны в установлении золотодевизного стандарта, основанного на золоте и ведущих валютах, конвертируемых в золото. Переход ко второй мировой валютной системе был юридически оформлен международным соглашением на Генуэзской конференции в 1922 г.

В Англии, Франции и США был введен золотослитковый стандарт, при котором банкноты обменивались на золото в слитках в неограниченных размерах. В Англии, например, можно было обменять не менее 1700 фунтов стерлингов на 12,4 кг золота. В других же странах, где не было больших запасов золота, был введен золотодевизный стандарт (около 30 государств).

Девизы — это иностранные банковские билеты (банкноты) и другие платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. При золотодевизном стандарте национальные банкноты обменивались на валюты других стран, а те, в свою

очередь, могли быть обменены на золото. А так как банкноты обменивали на золото только в ограниченном числе стран, то в качестве девизной валюты выступали, прежде всего, франк, фунт и доллар.

В основу *Генуэзской валютной системы* легли следующие принципы:

- ❖ Ее основой были золото и девизы. Девизами стали называть средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Национальные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств, что снимало ограничения, связанные с применением золотомонетного стандарта, но при этом ставило мировую валютную систему в зависимость от состояния ведущих национальных экономик.

- ❖ В период между двумя мировыми войнами статус резервной валюты не был официально закреплён ни за одной из валют. Сохранились золотые паритеты.

- ❖ Конверсия валют в золото могла осуществляться или непосредственно (через валюты США, Франции, Великобритании) или косвенно, через иностранные валюты.

- ❖ Был установлен режим свободно плавающих валютных курсов. Попытки регулировать валютные отношения, в первую очередь валютные курсы, фактически означали признание неэффективности теории рыночного равновесия в сфере внешнеэкономических связей и международных расчетов.

Новая валютная система принесла относительную валютную стабильность в сферу мировых торгово-финансовых отношений, но одновременно создала предпосылки для продолжительных валютных войн и многочисленных девальваций (обесценивание денежной единицы).

Перемещение основного мирового валютно-финансового центра из Западной Европы в США и стремление к утверждению гегемонии доллара в международных расчетах привели к острому соперничеству между долларом и фунтом стерлингов.

Таким образом, при золотодевизном стандарте конверсия валют в золото стала осуществляться в США, Франции и Англии. Другие же страны непосредственно обменивать банкноты на золото не могли. Это можно было сделать только косвенным путем — через девизы. Следовательно, обе формы этого золотого стандарта представляли собой урезанный золотой стандарт, так как они не опирались на золотое обращение, а размен банкнот на золото был ограничен. Кроме того, национальные валюты почти всех государств были поставлены в зависимость от валют США, Франции и Англии. Этот этап в развитии мировой валютной системы продолжался недолго. Постепенно назревали условия для кризиса Генуэзской валютной системы. Она была взорвана мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг. (Вели-

кая депрессия). В 30-х годах был отменен обмен банкнот на слитки во Франции и Англии. Единственной страной, которая обменивала свою национальную валюту на золото, были США (35 долларов за одну тройскую унцию золота, которая равнялась 31,103 г).

К началу Второй мировой войны не осталось ни одной устойчивой валюты. В период войны валютные ограничения ввели как воюющие, так и нейтральные страны. Замороженные официальные курсы валют практически не менялись, хотя покупательная способность денег постоянно снижалась в результате инфляции. Вновь возросла роль золота как мирового резервного и платежного средства, и военные или стратегические товары можно было приобрести только за золото. Соответственно, валютный курс утратил активную роль в экономических отношениях.

Вторая мировая война привела к углублению кризиса Генуэзской валютной системы: валютные ограничения ввели все страны. Валютные курсы почти не менялись, хотя покупательная способность денег падала из-за инфляции, происходила дальнейшая перекачка золота в США, т. к. поставки сырья и продовольствия из США оплачивались золотом (до ленд-лиза в 1943 г.), в ходе войны Германия захватила 1,3 тыс. тонн золота в оккупированных странах. До войны у нее было 26 тыс. тонн золота, в США — 12 тыс. тонн и в Великобритании — 3,6 тыс. тонн. Разработка проекта новой валютной системы началась уже в годы войны английскими и американскими специалистами, так как государства опасались повторения валютных кризисов 30-х гг. Эксперты, работавшие над проектом, стремились разработать принципы валютной системы, способной обеспечить экономический рост и ограничить негативные социально-экономические последствия кризисов.

В результате были подготовлены *проект Г. Д. Уайта* (США) и *проект Дж. М. Кейнса* (Великобритания), для которых были характерны следующие общие принципы:

- ❖ свободная торговля и движение капитала;
- ❖ уравновешенные платежные балансы, стабильные валютные курсы;
- ❖ золотодевизный стандарт;
- ❖ создание международной организации для наблюдения за функционированием мировой валютной системы, для взаимного сотрудничества и покрытия дефицита платежного баланса.

За основу впоследствии был взят американский вариант, и третья мировая валютная система была оформлена на валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Принятый на конференции устав МВФ определил следующие принципы *Бреттон-вудской валютной системы*:

❖ Эта система была по существу золотодевизной системой. При этой системе золото продолжало функционировать в качестве основы валютной системы. А резервной валютой выступили доллар и фунт стерлингов.

❖ Бреттон-вудское соглашение предусматривало четыре формы использования золота:

- а) были сохранены золотые паритеты валют и введена их фиксация в МВФ;
- б) золото продолжало использоваться как международное платежное и резервное средство;
- в) США приравнивали доллар к золоту, чтобы закрепить за ним статус главной резервной валюты. С этой целью США продолжали разменивать доллар на золото по цене 35 долларов за тройскую унцию;
- г) казначейство США продолжало разменивать доллар на золото иностранным центральным банкам по официальной цене, исходя из золотого содержания доллара.

❖ Была введена взаимная обратимость валют. Курсовое соотношение валют и их конвертируемость стали осуществляться на основе фиксированных валютных паритетов, выраженных в долларах. Для девальвации более чем на 10% требовалось разрешение МВФ. Пределы отклонения рыночного курса от паритета были установлены в 1% по Уставу МВФ и 0,75% по Европейскому валютному соглашению. Задача соблюдения пределов колебаний курсов легла на центральные банки соответствующих стран, для чего они были обязаны осуществлять долларовые интервенции.

❖ Были созданы международные валютно-кредитные организации — Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития. Основными задачами МВФ стали предоставление кредитов в иностранной валюте для покрытия дефицита платежных балансов в целях поддержки нестабильных валют, осуществление контроля за соблюдением странами — членами МВФ принципов мировой валютной системы и обеспечение валютного сотрудничества стран.

❖ В перспективе предусматривались введение взаимной обратимости валют и постепенная отмена валютных ограничений, для осуществления которых требовалось разрешение МВФ. Ведущее положение США в мировой экономике после окончания войны нашло свое отражение в утверждении долларового стандарта.

Доллар — единственная валюта, конвертируемая в золото — стал базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютой интервенции и резервных активов. Фактически доллар стал играть роль, которую играло золото в валютной системе, основанной на золотомонетном стандарте.

Бреттон-вудская валютная система в течение четверти века способствовала росту мировой торговли и производства.

Одновременно накапливались противоречия, ставшие причиной ее кризиса и разрушения. С конца 60-х гг. постепенно ослабевает экономическое, финансово-валютное и технологическое превосходство США над своими западными конкурентами. Западная Европа и Япония стали теснить американского партнера, производительность труда в промышленности США оказалась ниже, чем в Японии и Европе. Это привело к снижению конкурентоспособности американских товаров и, следовательно, к снижению их экспорта в Европу. В то же время происходил рост экспорта европейских и японских товаров в США. В результате в Европе скопилось большое количество так называемых евродолларов. Эти доллары европейские банки, как правило, вкладывали в американские казначейские бумаги, что привело к росту государственного долга США другим странам и создало промышленный дефицит их госбюджета. К тому же часть евродолларов была предъявлена банками ряда европейских государств для прямого их размена на золото. Золотой запас США начал уменьшаться. В результате США вынуждены были два раза проводить девальвацию (т. е. снижение золотого содержания) доллара в 1971 г. и в 1973 г.

Бреттон-вудская система рухнула. Это было связано с тем, что структурные принципы этой системы перестали соответствовать условиям мирового производства и мировой торговли и изменившимся соотношением мировых сил. Сущность кризиса Бреттон-вудской системы заключается в противоречии между интернациональным характером международных экономических отношений и использованием для их осуществления национальных валют (США и в меньшей степени — Великобритании), которые были подвержены обесцениванию (особенно доллар).

После официального отказа США обменивать доллар на золото (1971 г.) фиксированные курсы валют уступили место плавающим. Так начался четвертый этап развития мировой валютной системы. Юридически он был оформлен в 1976 г. в городе Кингстоне (остров Ямайка).

Основные положения *Ямайской валютной системы*:

❖ В сфере международных валютных отношений — полная демонетизация золота (прекращение выполнения функции всеобщего средства платежа, превращение его в обычный товар, цена на который устанавливается под воздействием спроса и предложения). Хотя золото и сегодня остается ликвидным товаром, который можно продать в целях получения иностранной валюты для стабилизации платежного баланса.

❖ Новая валютная система основана на нескольких ключевых ва-

лютах (немецкая марка, английский фунт стерлингов, японская иена), но доллар в ней сохраняет особое место. Сейчас с помощью доллара осуществляется около 2/3 международных расчетов.

❖ Обмен валют происходит по плавающему курсу. Валютные курсы достаточно гибки и отражают внутреннее состояние экономики отдельных стран. Предусмотрено регулирование центральными банками валютных соотношений путем купли-продажи иностранной валюты.

❖ По условиям Ямайского соглашения валютный курс, как и всякая другая цена, стал определяться рыночными силами: спросом и предложением. Однако государство оказывает воздействие на движение валютных курсов путем продажи и закупки валюты. Поэтому данная валютная система предполагает не только возможность колебания, но и управления валютными курсами.

❖ Каждая страна сама выбирает валютный курс — фиксированный или плавающий. Валютный курс не выражается в золотом эквиваленте. Некоторые страны имеют несколько валютных курсов, например: курс для внешнеэкономических операций, курс для финансовых операций, курс для туристов. Некоторые страны «привязывают» стоимость своих валют к «кошельку» или группе других валют — так называемый кошельковый валютный курс (Австрия, Швеция, Израиль и др.).

❖ Важное место в новой валютной системе занимают специальные права заимствования (*Special Drawing Rights*) — СДР.

Реформа валютной системы была направлена на устранение доллара как резервной валюты. Практика показала, что национальная валюта — весьма несовершенный инструмент для выполнения этой роли. Поэтому возникла идея заменить ее коллективной валютой.

СДР — это коллективная международная единица МВФ, созданная в 1969 г. Именно на Ямайке было запланировано превратить СДР в главное резервное и международное платежное средство. СДР рассматривалась как альтернатива доллара в роли мировых денег. СДР выпускаются Международным валютным фондом. Это безналичные деньги в виде записи на специальных счетах стран — членов МВФ. СДР — это вненациональная валюта, она может действовать только в границах международной валютной системы и на уровне межгосударственных экономических отношений стран — членов МВФ.

СДР используется для:

❖ регулирования сальдо платежных балансов (в случае возникновения дефицита платежного баланса страна может ликвидировать его с помощью СДР);

❖ международных платежей;

❖ приобретения свободно конвертируемой валюты.

На практике СДР не стал коллективной валютой. Удельный вес СДР в урегулировании международных расчетов не превышал 5%. Другим видом международных искусственных денег стало *ЭКЮ* (*European Current Unit*) — валюта, которая функционировала в пределах Европейского сообщества с 1979 г. Для ее создания центральные банки европейских стран выделили 20% своих золотых запасов и 20% долларовых активов. В обмен на это они получили специальные счета в ЭКЮ. Золото и долларовые активы только наполовину покрывали эмиссию ЭКЮ. Другая половина эмиссии покрывалась за счет взносов стран-участниц в их национальной валюте. ЭКЮ — европейская валютная единица. Валютный курс ЭКЮ рассчитывается на базе валютной корзины стран ЕС с учетом их удельного веса в совокупном ВВП. Из счетной единицы ЭКЮ постепенно превращается в реальные деньги, при помощи которых происходит урегулирование расчетов между странами. Новым этапом функционирования современной валютной системы стало внедрение новой международной валюты *ЕВРО*. Это знаменательное событие произошло 31 декабря 1998 г. и состояло в том, что Европейский Центральный банк (ЕЦБ) установил курсы валют 11 развитых европейских стран по отношению к новой валюте. С начала 2002 года валюта ЕВРО вытеснила из оборота национальные валюты европейских государств и стала вненациональной и общей валютой Европейского сообщества.

Для обеспечения стойкости новой валюты ЕЦБ поставил перед странами, которые используют ЕВРО в расчетах, достаточно жесткие ограничения:

- ❖ дефицит бюджета не должен превышать 3% от ВВП;
- ❖ государственный долг не должен быть больше 60% ВВП;
- ❖ годовая инфляция не может быть выше 9%.

Высокий уровень развития 11 европейских стран, бездефицитность их платежных балансов, по свидетельству специалистов, может привести к тому, что ЕВРО постепенно будет вытеснять доллар США с позиций ведущей валюты, используемой в международных расчетах и для формирования официальных валютных резервов стран.

Балансы международных расчетов. Платежный баланс

То или иное соотношение национальной и иностранной валюты оказывает очень сильное воздействие на внешнеэкономическую деятельность страны, прежде всего на внешнюю торговлю. Повышение курса национальной валюты делает менее выгодным экспорт и поощряет импорт; снижение — заинтересовывает экспортеров и ограничивает импорт в страну.

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 таким же показателям других стран. Применяются несколько видов балансов международных расчетов, среди которых важное значение имеют:

- ❖ расчетный баланс;
- ❖ баланс международной задолженности;
- ❖ 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 этой страны по отношению к партнерам независимо от сроков наступления платежей.

С одной стороны, по расчетному балансу 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 его обязательства перед другими странами), но реально погасить свои обязательства за счет возвращенных долгов был не в состоянии, 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 текущей задолженности (скажем, задолженность Украины по поставкам российской нефти в данном году), 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);
- ❖ дебетные (связанные с ее расходованием).

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);
- ❖ официальные резервы, которые используются для урегулирования несбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движения капитала.

В конечном счете, итоговое сальдо всегда должно быть нулевым. Это достигается путем манипулирования официальными резервами. Если сальдо баланса по текущим операциям и сальдо движения капитала отрицательные, 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.

Структура платежного баланса страны

Кредит. Сумма (+)	Дебет. Сумма (–)
1. Экспорт товаров	1. Импорт товаров
2. Экспорт услуг	2. Импорт услуг
3. Доходы зарубежных инвесторов	3. Выплаты зарубежным инвесторам
4. Денежные переводы частных лиц и государств в страну	4. Денежные переводы частных лиц и государств из страны
5. Прирост иностранных инвестиций	5. Прирост заграничных инвестиций
Сальдо баланса движения капитала (+, –) Сальдо баланса по текущим операциям и движения капитала (+, –) Официальные резервы (–, +)	

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 страну со всеми возможными негативными последствиями:

- ❖ вместе с иностранными инвестициями в страну поступают современные, но не самые новые техника и технология, поэтому очень трудно выйти в мировые лидеры, ориентируясь на импорт иностранного капитала;

- ❖ первоначально ускоряются темпы экономического роста, но велика угроза их последующего замедления; со временем часть ВВП, созданная в стране, в виде прибыли иностранного инвестора будет уходить за границу;

- ❖ 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, которая с 90-х гг. является принимающей страной.

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.

Государственное регулирование валютных курсов. Конвертируемость валюты

Валютный курс может формироваться свободно, т. е. определяться исключительно свободной игрой спроса и предложения валюты. Однако значительное влияние валютного курса на условия внешнеэкономической деятельности и состояние национальной экономики в целом требуют вмешательства государства в эту сферу экономической жизни.

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. Государственное регулирование валютных курсов может носить разный характер. Как правило, государство накладывает определенное ограничение на ввоз, вывоз и пересылку национальной и иностранной валюты из-за границы и за границу. Эти меры называются валютными ограничениями. 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 лучше — чисто рыночное или смешанное регулирование — остается предметом дискуссий среди экономистов.

Осуществляя валютную политику, государство проводит меры косвенного и прямого регулирования валютного курса. Косвенное воздействие на валютный курс связано с осуществлением мер, направленных на стабилизацию денежно-кредитной и финансовой системы страны. Если Центральный банк осуществляет мероприятие, направленное на снижение инфляции, то это непременно скажется на обменном курсе национальной валюты — обменный курс будет стабилизироваться.

Меры регулирования валютного курса

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.

Если в силу активного сальдо платежного баланса спрос на иностранную валюту оказывается ниже предложения, угрожая ростом курса национальной валюты, государство выступает в качестве покупателя валюты, 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.

Политика учетной ставки Центрального банка. Повышая учетную ставку (т. е. процент, который Центральный банк взимает с коммерческих банков за предоставленный им кредит), ЦБ прямо воздействует на валютный курс в сторону его повышения. Ведь при высоком проценте коммерческие банки берут меньше кредитов и меньше покупают иностранной валюты на внешних валютных рынках. А снижение спроса на валюту ведет к повышению обменного курса национальной валюты.

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 прибегнуть к жестким административным мерам. Среди них особо выде-

ляется метод рационального использования иностранной валюты, один из вариантов которого применялся в Украине в 1993—1994 гг. В соответствии с этим методом все субъекты внешнеэкономической деятельности обязаны фиксированную часть выручки в иностранной валюте продавать государству, которое само распределяло ее, определяя 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, которым предоставляется 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.

Важнейшими аспектами регулирования валютных операций государством выступают избранные им режим и сфера применения национальной валюты.

Валютные ограничения определяют степень обратимости (конвертируемости) валюты.

Конвертируемость валюты — это способность национальной денежной единицы свободно использоваться в различных международных расчетах.

Режим или порядок обратимости национальной валюты определяет условия включения национальной экономики в мировую, возможности использования преимуществ международного разделения труда, перемещения капитала в страну из других стран. С точки зрения режима обратимости различают:

- ❖ свободно конвертируемую валюту (СКВ);
- ❖ частично конвертируемую (ЧКВ);

❖ неконвертируемую валюту.

Свободноконвертируемая валюта беспрепятственно обменивается на другие иностранные валюты во всех видах операций: текущих, связанных с повседневной внешнеэкономической деятельностью, кредитных и заграничных инвестициях. СКВ опосредствует международные расчеты, т. е. выполняет функции мировых денег. 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.

Если валюта используется только для обслуживания внутренних экономических процессов и не обменивается на иностранные валюты, то ее можно назвать неконвертируемой, или замкнутой. 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.

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 запретить 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 в стране) 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. Конвертируемость валют предполагает наличие резервных валют.

Резервная валюта — это национальные кредитно-денежные средства ведущих стран — участниц мировой торговли. Они используются для международных расчетов по внешнеторговым операциям, иностранным инвестициям, при определении цены. Резервной она называется потому, что в этой национальной валюте центральные банки других стран накапливают и хранят резервы для международных расчетов. Для того чтобы та или иная национальная валюта могла выступать в качестве резервной валюты, нужно, чтобы данная страна занимала значительные позиции в мировой экономике, экспорте товаров и капиталов, в золотовалют-

ных резервах, чтобы эта страна имела развитую сеть кредитно-банковских учреждений (в том числе и за рубежом), емкий рынок ссудных капиталов.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Типы международных организаций

Одной из форм многостороннего сотрудничества между государствами являются международные организации и фонды. Они объединяют государства, национальные институты, общества, ассоциации неправительственного характера для достижения общей цели в политической, экономической, социальной, научно-технической, культурной и других областях. Международные организации формируют свои фонды с целью многосторонней координации деятельности участвующих сторон. Создаются межгосударственные целевые фонды денежных средств на основе межгосударственных соглашений для осуществления единой валютно-финансовой и кредитной политики стран-участниц. Международные организации делятся на несколько типов по способу формирования доходов и характеру функционирования.

Первый тип международных организаций включает межгосударственные и международные финансово-кредитные организации. Они функционируют на основе уставного капитала с долевым участием вкладчиков, предоставляя им целевые кредиты и создавая целевые фонды. В результате своей деятельности эти организации получают доходы, которые распределяются между выплатой дивидендов по вкладам и формированием целевых и резервных фондов.

К этому типу организаций относятся:

- ❖ Мировой банк и его институты;
- ❖ Международный валютный фонд и др.

Роль финансов в функционировании международных банков и фондов заключается в том, что с их помощью осуществляется мобилизация средств уставного капитала и в процессе функционирования распределяется выручка и прибыль, формируются фонды банков. Источниками паевых взносов являются средства национальных и международных финансово-кредитных институтов международных организаций — участников (пайщиков) фонда, а также бюджеты и валютные фонды заинтересованных стран.

Второй тип организаций функционирует на основе бюджета,

создаваемого ежегодными членскими взносами. Такими организациями являются международные и всемирные институты, координирующие деятельность национальных организаций в определенных областях. К ним относятся:

- ❖ Организация Объединенных Наций (ООН) со всеми ее институтами, во многих из которых участвует наше государство;
- ❖ Международное агентство по атомной энергетике (МАГАТЭ);
- ❖ Всемирная федерация научных работников (ВФНР) и многие другие.

Например, цель Международного союза страховщиков технических рисков — обмен информацией и опытом между страховыми компаниями. Союз вырабатывает рекомендации по проведению определенных видов страхования. Средства бюджета формируются за счет членских взносов, источниками которых выступают собственные средства участников Союза страховщиков. Международный союз по публикации таможенных тарифов занимается систематизацией, изданием и распространением материалов о таможенных тарифах и таможенных законодательствах, издает ежемесячный международный таможенный бюллетень. Средства Союза складываются из членских взносов, размер которых определяется пропорционально объему внешнеторгового оборота стран-участниц. В Союз входит 65 стран; источником взносов являются ресурсы государственных бюджетов этих стран.

Финансовые ресурсы Международного института государственных финансов (МИГФ) формируются в основном из ежегодных членских взносов, регистрационных сборов с участников ежегодных научных конференций и конгрессов МИГФ, а также добровольных пожертвований, доходов от продажи научных публикаций института. МИГФ финансирует деятельность по изучению государственных финансов и государственной экономики, проведение научных исследований в этих областях; деятельность по установлению научных контактов, обмену знаниями и опытом между индивидуальными и коллективными членами института.

Третий тип международных организаций являются научные программы и конгрессы. Они функционируют не постоянно, а их проведение осуществляется за счет финансирования участвующих сторон.

Четвертый тип международных организаций — международные научные лаборатории, институты, союзы, комплексы и отраслевые ассоциации, бюро в определенных областях знаний.

Пятый тип международных организаций занимается сбором средств для финансирования мероприятий и оказания помощи в определенном виде деятельности.

Международный валютный фонд

Международный валютный фонд (МВФ) — специализированное учреждение ООН, созданное в 1945 г. после ратификации Соглашения, разработанного на Конференции Организации Объединенных Наций по валютно-финансовым вопросам в Бреттон-Вудсе (1944г.) и вступившего в силу 27 декабря 1945 г.

МВФ начал функционировать в 1946 г. Местопребывание МВФ — г. Вашингтон (США).

Уставный фонд МВФ образуется за счет взносов государств-членов, в соответствии с установленной для каждого из них квотой. Квоты служат для определения объема: финансового взноса каждого члена; размеров кредитов в МВФ, которые пропорциональны квоте; определения количества голосов, имеющихся у той или иной страны, и, соответственно, ее возможности воздействовать на политику этой организации. Величина квоты зависит от уровня экономического развития страны и ее роли в мировой экономике и международной торговле.

Устав МВФ изменялся в 1969 г. (с введением СДР), в 1976—1978 гг. (с ликвидацией Бреттон-вудской валютной системы и созданием Ямайской валютной системы) и в ноябре 1992 г. (с включением санкции — приостановлением права голосования — по отношению к государствам, не погасившим свой долг перед МВФ).

Цели МВФ:

- ❖ поощрение международного сотрудничества в области валютной политики;
- ❖ содействие сбалансированному росту мировой торговли;
- ❖ поддержание стабильности валют и упорядочение валютных отношений между государствами-членами, а также воспрепятствование девальвации валют из соображений конкуренции;
- ❖ участие в создании многосторонней системы платежей, а также устранение ограничений на обмен валюты;
- ❖ предоставление средств для ликвидации несбалансированности платежных балансов государств-членов.

Функции МВФ:

- ❖ контроль соблюдения согласованного кодекса поведения (тесное сотрудничество в вопросах международной валютной политики и межгосударственного платежного оборота);
- ❖ финансовая помощь для преодоления дефицита платежного баланса;
- ❖ консультирование и сотрудничество.

В настоящее время в МВФ насчитывается 181 государство-член МВФ. Членство открыто для государств в устанавливаемые МВФ сроки на определяемых МВФ условиях.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, состоящий из представителей стран-членов (обычно ответственного за проведение валютной политики министра или главы Центрального банка вместе с заместителем), назначенных на 5 лет. Совет управляющих принимает решения простым большинством голосов, а по наиболее важным вопросам (экономическим и политическим) — квалифицированным большинством (70 или 85% от голосов членов).

Совет управляющих может делегировать исполнение своих задач Исполнительному совету. Исполнительный совет (Директорат) отвечает за текущие дела МВФ. Семь из 24 исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами (Германия, Великобритания, Китай, Франция, Саудовская Аравия, США и Япония), остальные избираются управляющими от других стран с соблюдением принципов регионального представительства. Назначение и выборы производятся раз в два года. Заседания Исполнительного совета проходят несколько раз в неделю под председательством директора-распорядителя (по традиции это представитель Европы), который не может быть ни управляющим, ни исполнительным директором.

Формально все должностные лица МВФ подчиняются только руководящим органам фонда, и правительства государств-членов не имеют права оказывать на них давления.

Взаимодействие МВФ с государствами-членами производится через **региональные отделы**: Африканский, Европейский, Средне-Востока, Центральной Азии, Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона. В аппарате МВФ заняты 2300 сотрудников, 50% из которых — женщины. Это главным образом экономисты, специалисты по налогам, статистике, финансам и филологии. Организационная структура аппарата МВФ постоянно развивается из-за целевых установок и функций МВФ, которые определяются трансформацией мировой экономики и международных валютно-финансовых отношений.

Устав МВФ предусматривает, что в дополнение к собственному капиталу, являющемуся главным источником финансирования, Фонд может использовать также заемные средства. МВФ может делать заем как у государств и международных организаций, так и на мировом финансовом рынке. МВФ не пользуется услугами частных кредиторов. МВФ за счет собственных или привлеченных ресурсов предоставляет кредиты в иностранной валюте или СДР для выравнивания платежных балансов стран-членов. Кредитные операции осуществляются только с официальными органами стран — членов Фонда: казначействами, центральными банками,

валютными стабилизационными фондами. Кредиты предоставляются в форме продажи МВФ иностранной валюты за национальную валюту.

МВФ предоставляет средства своим членам для преодоления временных трудностей платежного баланса в пределах года (с возможностью продления финансирования до 4—5 лет) равными кредитными траншами. Размеры этих кредитов ограничиваются следующими условиями: национальная валюта страны-заемщика не должна увеличиваться в МВФ более чем на 25% от квоты в течение года и в общем объеме превышать 200% от квоты. С 1981 г. процентные ставки по этому виду кредита определяются в течение каждого финансового года на базе оценок доходов, расходов и т. д.

В рамках *Фонда системной трансформации (Systemic Transformation Facility)* МВФ предоставляет странам, испытывающим трудности в связи с переходом к рыночной экономике, кредиты на срок до 3 лет сверх обычных кредитов до 140% от квоты. Их погашение производится в течение 4—10 лет.

В рамках *Фонда компенсационного финансирования (Compensatory and Contingency Financing Facility)* в случае непредвиденных обстоятельств МВФ предоставляет финансирование до 3—5 лет государствам-членам в случае получения ими убытков при экспорте, значительном увеличении мировых цен и т. д., если эти убытки носят временный характер и не обусловлены действиями государств; при необходимости поддержания темпов реформ, проводимых в соответствии с одобренными МВФ соглашениями.

С помощью *Системы финансирования развития сырьевых ресурсов (Buffer Stock Financing Facility)* МВФ может предоставлять финансовую помощь для восстановления запасов сырья в связи с неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках на срок до 3—5 лет.

В пределах *Фонда структурной адаптации (Structural Adjustment Facility)* и *Расширенного фонда структурной адаптации (Enhanced Structural Adjustment Facility)* МВФ предоставляет возможность оказывать помощь для проведения структурных реформ в развивающихся странах с низкими доходами, а также для реализации среднесрочных макроэкономических программ. Техническую помощь МВФ оказывает при *Институте МВФ* (1964 г.), в котором организуются курсы и семинары по повышению квалификации государственных служащих из стран — членов МВФ. Одной из форм межгосударственного валютного и кредитного регулирования является создание специальных фондов путем заимствования ресурсов. Роль МВФ заключается в посредничестве при получении нуждающимися странами средств.

Мировой (Всемирный) банк и его организации

Мировой банк был создан в 1944 г. решением Конференции ООН по валютно-финансовым вопросам. Он представляет собой ряд институтов развития и часто называется группой Всемирного банка. Идея Международного банка реконструкции и развития (МБРР) была сформулирована на Конференции Организации Объединенных Наций по валютно-финансовым вопросам в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). МБРР начал свою деятельность в 1945 г.

МБРР — центральное звено Мирового банка и в качестве специализированного учреждения входит в систему ООН. Местопребывание МБРР — г. Вашингтон (США). В настоящее время Мировой банк объединяет 181 государство. Членство в МБРР открыто для государств — членов МВФ на условиях, определяемых Мировым банком.

Цели МБРР:

- ❖ содействие реконструкции и развитию территорий государств-членов путем поощрения капиталовложений на производственные цели;

- ❖ поощрение частных и иностранных инвестиций посредством предоставления гарантий или участия в займах и других инвестициях частных кредиторов;

- ❖ стимулирование долгосрочного сбалансированного роста международной торговли, а также поддержание сбалансированного платежного баланса путем международных инвестиций в развитие производственных ресурсов государств — членов МБРР.

Совет управляющих, состоящий из назначаемых странами-членами управляющих (министров финансов или председателей центральных банков), является высшим органом МБРР. Срок полномочий управляющих, каждый из которых имеет заместителя, составляет 5 лет (возможно повторное назначение). Совет управляющих заседает обычно один раз в год (ежегодное собрание). Он может передать часть своих полномочий директорам-исполнителям. Решения принимаются простым большинством голосов, по важным вопросам необходимо собрать 85%. При голосовании в Совете управляющих вес голоса каждой страны зависит от ее доли в капитале Банка. США имеют более 17% голосов, т. е. столько же, сколько имеют 140 развивающихся стран. Квоты России и Украины составляют 1,8 и 0,8% соответственно.

Директора-исполнители (избираются на 2 года) отвечают за текущую работу. Из двадцати четырех директоров пять назначаются пятью членами МБРР (Великобритания, Германия, США, Франция, Япония), имеющими наибольшую долю в его капитале,

остальные избираются управляющими с учетом их принадлежности к определенной группе стран. Президент избирается директорами-исполнителями сроком на 5 лет; он не может быть ни управляющим, ни директором, ни представителем управляющего или директора. Президент ведет текущие дела Всемирного банка.

Капитал МБРР на момент создания был образован государствами-членами в размере 10 млрд долл. МБРР финансирует свои кредитные операции из собственного капитала, заемных средств, привлекаемых на международных финансовых рынках (в основном на американских рынках), аккумулированных с помощью облигаций (7% годовых) государств и международных организаций, а также за счет платежей в погашение ранее предоставленных займов.

Цели МБРР. Первоначально МБРР был призван с помощью аккумулированных бюджетных средств промышленно развитых стран и привлекаемых капиталов инвесторов стимулировать частные инвестиции в странах Западной Европы, экономика которых значительно пострадала во время Второй мировой войны. С середины 50-х гг., когда хозяйство стран Западной Европы стабилизировалось, деятельность МБРР во все большей степени стала ориентироваться на страны Азии, Африки и Латинской Америки с целью стимулирования развития их экономики. Традиционно деятельность МБРР заключается в предоставлении кредитов для расширения производственных мощностей стран — членов Всемирного банка, которые выдаются обычно сроком до 20 лет (льготный период — 5 лет) под гарантию правительств стран-членов. Обычно МБРР предоставляет займы в размере 15 млрд долларов в год, процент по ним взимается на уровне ставок мировых финансовых рынков. Общая сумма кредитов, предоставленных МБРР за период его деятельности, достигла 235 млрд долл. (1/3 кредитов приходится на 1989—1993гг.).

Необходимо подчеркнуть, что своими кредитами Банк покрывает лишь 30% от стоимости объекта. Наибольшая часть его кредитов направляется в отрасли инфраструктуры: энергетику, транспорт и связь. Однако с середины 80-х гг. МБРР увеличил долю средств, направляемых в сельское хозяйство (до 20%), здравоохранение и образование. Кредиты МБРР, направляемые в промышленность, составляют менее 15%.

МБРР постоянно занимается проблемой урегулирования внешнего долга развивающихся стран. Кредитами МБРР могут пользоваться только наиболее развитые из развивающихся стран: Мексика, Индия, Бразилия, Индонезия, Турция, Китай, Филиппины, Аргентина, Южная Корея и Колумбия. Этим странам МБРР предоставил кредиты на сумму 137 млрд долл. (60% от всех кредитов МБРР).

О значении МВФ и МБРР можно судить и по тому обстоятельству, что начиная с 60-х гг. преодолеть гиперинфляцию смогли только те страны, которые сотрудничали с этими институтами, например Боливия, Аргентина, Индонезия и Польша. С 1992 г., в связи с изменившейся экономической и политической ситуацией в мире, Всемирный банк пересматривает свою роль и структуру в связи с тенденцией к ухудшению качества портфеля займов. МБРР изменил приоритеты в выдаче новых займов, пересмотрел весь портфель проектов по каждой стране-должнику.

В результате произошло качественное изменение портфеля займов Банка: из него практически исчезли проекты, осуществляемые надолго уехавшими из страны лицами; сократились займы на создание крупной инфраструктуры (дамбы, порты); больше кредитов стало выделяться под социальные программы в области образования, здравоохранения и прав женщин.

Кроме того, Всемирный банк определил приоритетным направлением финансирование частного сектора. Хотя возможности частного сектора в экономическом развитии не оспариваются, МБРР находится в затруднительном положении, поскольку это функции Международной финансовой корпорации (МФК) для работы с частным сектором, а МБРР предоставляет кредиты, как правило, государственным структурам — субъектам международных финансовых отношений, т. е. публичному сектору. Банк выдает структурные кредиты для регулирования национальной экономики, оздоровления платежного баланса государств Центральной и Восточной Европы, СНГ, Прибалтийских государств. Практически все проекты, поступающие на рассмотрение Банка, проходят экологическую оценку.

Международная ассоциация развития (МАР) была создана в 1960 г. как дочерняя организация МБРР. Она является специализированным учреждением ООН. Место пребывания — Вашингтон (США). В МАР входят 156 государств-членов.

МАР и МБРР преследуют во многом одни и те же цели — предоставление займов (кредитов) для приоритетных, экономически и технически обоснованных проектов в рамках национальной экономики, но различаются источниками получения финансовых средств и условиями предоставления капитала. МБРР предоставляет займы на несколько более льготных, чем обычные коммерческие, условиях и в основном государствам, возвращающим кредиты. МАР предоставляет беспроцентные кредиты беднейшим странам (с ежегодным доходом на одного человека менее 805 долл. США).

Цели МАР:

❖ поощрение экономического развития;

- ❖ повышение производительности труда;
- ❖ повышение уровня жизни в государствах-членах.

Состав Совета управляющих и Исполнительного директората таковой же, как и в МБРР. Административную деятельность осуществляет по совместительству персонал МБРР. Президент осуществляет текущие дела МАР.

МАР располагает следующими источниками финансирования: прибыли МБРР, взносы государств-членов, а также возвращенные кредиты.

Один раз в три года группа стран-кредиторов (в настоящее время 34 государства) назначает официальных представителей, которые проводят консультации по очередному привлечению средств МАР.

Фонд МАР для сокращения долгов (Debt-Reduction Facility-Fund) предоставляет беднейшим странам льготные кредиты для уменьшения внешнего долга (общая величина кредитов не может превысить 100 млн долл.).

Каждый финансируемый МАР проект подвергается политико-экономической экспертизе с целью наиболее эффективного использования финансовой помощи.

МАР обычно предоставляет беспроцентные кредиты на срок 35—40 лет при льготном периоде в 10 лет. Кредиты предоставляются в национальной валюте государства. Право на кредит и участие в МАР имеют только члены МБРР. В рамках *Программы специальной помощи (Special Programm of Assistance)* осуществляется поддержка стран Африки, расположенных южнее Сахары, с низкими доходами и высокими долгами.

Таким образом, МАР содействует социальному обеспечению развития рыночных отношений развивающихся государств.

Международная финансовая корпорация (МФК) создана по инициативе США в 1956 г. для поощрения инвестиций частного капитала в промышленность развивающихся стран.

МФК — член группы Всемирного банка — является юридически и финансово независимой организацией и в качестве специализированного учреждения входит в систему ООН. Местопребывание МФК — г. Вашингтон (США).

В МФК в настоящее время входит 161 государство. Членство в МФК предполагает и членство в МБРР.

МФК имеет отделения во Франкфурте-на-Майне, Лондоне, Париже и Токио. Действуют представительства в Африке, Азии, Латинской Америке и Европе.

Цель МФК — содействие экономическому росту развивающихся стран путем поощрения частных предприятий в производственном секторе.

Высшим органом МФК является Совет управляющих, состоящий из управляющих и его заместителей. Он может передавать большинство своих полномочий (за исключением права приема новых членов, исключения из МФК, повышения или снижения уставного капитала, изменения соглашения о МФК) директорам-исполнителям. Каждый управляющий Всемирного банка (с заместителем) автоматически является управляющим МФК (если его страна является ее членом). Ежегодное собрание МФК проводится одновременно с собранием Всемирного банка. Директорат направляет текущую деятельность МФК. Он состоит из 24 директоров Всемирного банка, страны которых одновременно являются членами МФК.

Президент МФК по должности является председателем Директората МФК. За текущую деятельность отвечает Исполнительный Президент.

Банковская консультативная комиссия (Banking Advisory Panel) — восемь представителей ведущих международных институтов — регулярно встречается с руководством МФК для обсуждения деловых и политических проблем и будущей стратегии корпорации. Деловой консультативный совет (Business Advisory Council), в который входят ведущие промышленники, банкиры и государственные деятели, встречается с руководством МФК для обмена мнениями по интересующим их экономическим и финансовым вопросам.

К источникам финансирования МФК принадлежат взносы членов в уставный капитал (1,4 млрд долл.), кредиты МБРР, отчисления от прибылей, средства от возвращения кредитов и средства, привлекаемые на международных финансовых рынках.

МФК предоставляет кредиты сроком от 5 до 15 лет высокорентабельным частным предприятиям, но в отличие от МБРР — без гарантии правительства. Таким образом, МФК содействует дополнительному финансированию проектов, создаваемых частным сектором. В 1986 г. МФК основала Консультативную службу по иностранным инвестициям (Foreign Investment Advisory Service), которая оказывает помощь правительствам развивающихся стран для наиболее эффективного использования иностранных инвестиций (технология, менеджмент) в рамках долгосрочных программ развития.

Европейский банк реконструкции и развития

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — международная организация, созданная в мае 1990 г.

Учредителями **ЕБРР** были 40 государств (все европейские государства), а также две международные организации: Комиссия Европейского экономического сотрудничества (ЕЭС) и Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). Современными членами ЕБРР являются 59 государств. Они разделены на группы стран:

- группа А* — государства — члены ЕЭС;
- группа В* — другие европейские государства (а также Израиль);
- группа С* — государства Центральной и Восточной Европы;
- группа D* — неевропейские государства (США и Япония).

Целью ЕБРР является содействие государствам Центральной и Восточной Европы в развитии национальной экономики посредством предоставления кредитов, финансирования инвестиционных проектов в государственном и частном секторах, обеспечения гарантий их реализации.

ЕБРР совмещает в себе черты различных организаций и учреждений:

❖ *межгосударственной организации* — ЕБРР имеет право заключать международные договоры; сотрудники банка, а также их семьи обладают дипломатическим иммунитетом; имущество и активы ЕБРР освобождены от налогообложения, таможенных и иных пошлин и обладают иммунитетом от досмотра и обыска, ареста, реквизиции, конфискации, экспроприации до вступления в законную силу соответствующего судебного решения;

❖ *инвестиционного банка* — ЕБРР гарантирует размещение выпуска ценных бумаг предприятий в случае, если иные методы финансирования являются менее приемлемыми. Кроме того, ЕБРР выступает в качестве консультанта и советника при подготовке инвестиционных проектов;

❖ *коммерческого банка* — ЕБРР вправе привлекать финансовые средства с мировых финансовых рынков для финансирования финансово-кредитных и иных коммерческих институтов. ЕБРР претендует на статус гаранта инвестиционных проектов и займов.

Главным органом ЕБРР является Совет управляющих, в котором каждый член ЕБРР представлен одним управляющим (как правило, министром финансов или председателем центрального банка), который осуществляет свои функции без вознаграждения. Совет имеет в своем составе 118 членов (59 управляющих и их заместители). Председателя Совета избирают ежегодно. Заседания Совета проводятся не реже 1 раза в год. Решения принимаются большинством голосов, а при рассмотрении вопросов особой важности — квалифицированным большинством голосов (2/3, или 85% от общего количества голосов).

Совет директоров (23 директора-исполнителя) представляют 11

директоров-исполнителей (директора от стран группы А) и 12 директоров-исполнителей (по 4 директора от стран групп В, С, D). Следует отметить, что в ЕБРР существует следующая практика: директор и его заместитель не должны быть гражданами одного государства. В функции Совета директоров входит подготовка материалов для Совета управляющих, определение политики в отношении деятельности ЕБРР, утверждение бюджета ЕБРР, представление финансовых отчетов после аудиторской проверки. Решения на заседаниях принимаются большинством голосов или квалифицированным большинством голосов (2/3, или 85% от общего количества голосов).

Президент, избираемый Советом управляющих на 4 года, является официальным представителем ЕБРР и возглавляет его и постоянно действующий исполнительный орган. Президент председательствует на заседаниях Совета директоров и не участвует в голосовании, но при одинаковом количестве голосов «за» и «против» его голос является решающим.

Акционерный капитал ЕБРР составляет 10 млрд ЭКЮ и разделен на 1 млн акций номинальной стоимостью в 10 000 ЭКЮ. Минимальное количество акций, на которые должен подписываться каждый член, — 100, из них 3/10 (3 млрд ЭКЮ) подлежит оплате простыми векселями, а 7/10 подлежит оплате по требованию — в случае если у ЕБРР возникнет такая необходимость. Обычные ресурсы ЕБРР составляют: собственные средства; привлеченные заемные средства (60%); средства, полученные в счет погашения займов или по гарантиям; иные средства, не являющиеся частью ресурсов специальных фондов.

В своей деятельности ЕБРР использует следующие формы операций для предприятий с государственной и частной формами собственности:

- ❖ предоставление кредитов на развитие производства (в частный сектор — 60%, в государственный сектор — 40%);
- ❖ финансирование и техническое обеспечение инвестиционных проектов (не более 35% от стоимости инвестиционного проекта);
- ❖ гарантирование размещения ценных бумаг;
- ❖ предоставление гарантий при заимствовании средств на международных финансовых рынках;
- ❖ размещение ресурсов специальных фондов в соответствии с соглашениями.

Наиболее важные направления кредитно-финансовой политики ЕБРР: финансовый сектор, энергетика, телекоммуникации, транспорт, сельское хозяйство, приватизация, экология. Большинство проектов, реализуемых ЕБРР в Восточной Европе, направлено на

развитие инфраструктуры и телекоммуникаций. ЕБРР участвует в региональных экологических программах — по Черному морю и Дунаю («Дунайская программа» — 700 млн ЭКЮ), а также по Балтийскому морю («Балтийская программа» — 3,2 млрд ЭКЮ), содействует внедрению эффективных систем очистки в национальных отраслях экономики: топливо и энергетика, производство энергии, транспорт. Экологический консультативный совет ЕБРР содействует повышению ядерной безопасности, проведению экологического анализа, оценки и аудита экологических проектов.

ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Предпосылки международного предпринимательства и его черты

Как известно, *национальное предпринимательство* — это экономическая деятельность, направленная на получение прибыли в пределах национальной экономики. Субъектами такого предпринимательства выступают физические и юридические лица данной страны.

Собственно международное предпринимательство является таким, в котором непосредственно принимают участие экономические субъекты других государств. Понятно, что такое участие предусматривает значительные изменения экономических и правовых механизмов предпринимательства. Его основная цель (получение прибыли) остается неизменной, однако теперь оно объединяет цели и задачи предпринимателей нескольких стран. Стоит подчеркнуть, что на механизм международного предпринимательства решающее влияние оказывает та страна, на территории которой оно осуществляется.

Черты международного предпринимательства:

- ❖ участие в нем экономических субъектов нескольких стран;
- ❖ совместное ведение этими субъектами предпринимательской деятельности, совместное формирование ресурсов и участие в распределении и получении доходов;
- ❖ отображение в экономико-правовом режиме такого предпринимательства интересов всех его участников и получение ими льгот в предпринимательской деятельности.

Основные причины международного предпринимательства:

- ❖ углубление разделения труда, которое требует объединения усилий предпринимателей разных стран;
- ❖ развитие потребностей и усложнение механизма их удовлетворения;
- ❖ желание отдельных стран лучше использовать их экономические, природно-географические, демографические преимущества;
- ❖ наличие определенных национальных интересов (ускорение развития отдельных территорий, отраслей или экономики в целом, получение доступа к определенным рынкам и др.).

Развитие международного предпринимательства имеет свою географию. Целесообразно различать совместное предпринимательство:

- а) индустриально развитых стран;
- б) стран, которые развиваются;
- в) стран, которые осуществляют переход от административно-командной экономики к рыночной.

Каждая из этих групп имеет свои собственные цели и механизмы участия в международном предпринимательстве.

Совместные предприятия, содержание и правовые основы деятельности

В экономической литературе *совместным предприятием (СП)* принято называть такую форму хозяйственно-правового сотрудничества с иностранными партнерами, при которой создается общая производственная база и производится продукт, находящийся в общей собственности национальных и иностранных партнеров.

Анализ мирового опыта показывает, что учреждение на территории принимающего государства (страны-реципиента) коммерческих организаций с участием инвестиций зарубежных государств (стран-доноров или инвесторов) является наиболее распространенной и эффективной формой современной практики международного инвестиционного сотрудничества.

Создание фирм с участием иностранного и местного капиталов (в нашем понимании — совместных предприятий) обычно используется для реализации консолидированными усилиями проектов, которые не под силу национальным компаниям.

Понятие «совместное предприятие» (англ. *joint venture*) в законодательстве и хозяйственной практике зарубежных стран наполняется различным содержанием.

В современной международной практике экономического сотрудничества и в деловых кругах совместным предприятием называют

почти все формы международного экономического сотрудничества, фактически отождествляя этим названием инвестиционную и внешнеэкономическую деятельность. Ежегодно в мире регистрируется более 300 совместных предприятий.

Главными признаками, выделяющими СП из системы многообразия форм международного сотрудничества, являются:

- ❖ ориентация на долгосрочное (5—10 лет и более) сотрудничество сторон в нескольких сферах хозяйственной деятельности — приобретение и переработка сырья, производство конечной продукции, технологическое обслуживание, научные исследования и разработки, финансирование производства, сбыт продукции и другое;

- ❖ объединение собственности (то есть активов) партнеров — денег, предприятий, зданий и сооружений, машин и оборудования для достижения общей цели;

- ❖ совместное финансирование уставного фонда и органов управления предприятия на основе вносимых сторонами активов;

- ❖ распределение прибыли предприятия между его участниками, как правило, пропорционально их вкладу в уставный фонд;

- ❖ совместный риск и ответственность партнеров, выражающиеся обычно в распределении возможных убытков в зависимости от доли участия в реализации хозяйственных мероприятий.

Таким образом, совместное имущество, управление и распределение прибыли и риска — основные элементы, которые отличают совместное предпринимательство от других форм международного сотрудничества.

Указанные особенности совместного предпринимательства формируют *преимущества СП*, которыми являются:

- ❖ создание более высокой заинтересованности партнеров в наращивании объемов производства; модернизация основных фондов СП;

- ❖ повышение ответственности партнеров за экономическую эффективность производства, качество продукции, обеспечение более выгодной ее реализации;

- ❖ стремление партнеров к объединению усилий как в области производства товаров, так и на предпродажной стадии, а также в сбыте, в послепродажных операциях.

Пути создания коммерческих организаций:

- ❖ совместное учреждение местной и иностранной фирмами нового предприятия;

- ❖ приобретение иностранной фирмой пая (доли) в предприятии местной компании;

- ❖ покупка местной фирмой пая в предприятии, полностью принадлежащем иностранному субъекту.

Основные цели и задачи создания СП:

- ❖ привлечение в страну передовых технологий, опыта прогрессивного сбыта, организации и управления производством, иностранного капитала;

- ❖ получение иностранных кредитов на льготных условиях;

- ❖ наполнение товарами внутреннего рынка;

- ❖ увеличение запасов свободно конвертируемой валюты благодаря росту экспорта и замещению импорта.

С юридической точки зрения СП, основанные на объединении имущества разных собственников, являются совместной формой собственности. В числе учредителей СП в соответствии с законодательством Украины могут быть юридические лица и граждане Украины и других государств.

С организационно-правовой точки зрения формами ведения бизнеса СП могут быть:

- ❖ совместное акционерное общество;

- ❖ общество с ограниченной ответственностью;

- ❖ другие формы, которые не противостоят действующему законодательству Украины.

Основной фонд СП формируется за счет вкладов его участников. Вклад в виде промышленной собственности считается частью капитала СП, а его владелец получает право равного владения имуществом СП и право на получение пропорциональной прибыли от деятельности СП. Элементами промышленной собственности могут быть: технологии, патенты, товарные знаки, фирменные наименования, авторские права, деловые секреты и конфиденциальная информация. Перспективная технология (ноу-хау), имеющая большой элемент новизны и полезности, а также высокий потенциал конкурентоспособности, позволяет за короткое время создать и вывести на рынок «товары-лидеры», долговременная и успешная реализация которых гарантируется их потребительскими свойствами.

В уставный фонд заносятся здания, сооружения, оборудование, другие нематериальные ценности, право пользования землей, водой и другими природными ресурсами, денежные средства в валютах стран — участниц предприятия. Вклад национального участника в уставный фонд оценивается по договоренности с иностранным участником как в национальной, так и в иностранной валюте по договорным ценам с учетом цен мирового рынка.

Значение совместных предприятий. Создание СП способствует не только ликвидации уже имеющейся безработицы, возникающей в связи со структурной перестройкой народного хозяйства и будущей безработицы при переходе к рынку, но и поступлению доходов от деятельности СП в центральный бюджет, в местный орган власти в форме налогов и платы за использование ресурсов (прежде всего — земли).