

**ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬНО-
ДОРОЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**БЕРЕЖНОЙ В.М., ОЛЕЙНИКОВА Н.А.,
ПЕСОЦКАЯ Е.И., ЧАВЫКИНА Ю.Б.**

Теоретические основы современной экономики

Учебное пособие

2005

ТЕМА 1

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

ЭКОНОМИКА — МАТЕРИАЛЬНАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Повседневная жизнь постоянно сталкивает нас с ценами, товарами, деньгами и т. п. Эти понятия, так или иначе, воздействуют на сознание. Регулируя доходы и расходы, каждая семья или отдельный индивид управляет своим домашним хозяйством. В этом смысле происходящее необходимо рассматривать как экономику домашнего хозяйства. Да и сам термин в переводе с греческого означает «управление домашним хозяйством». Его можно вести грамотно, разумно, опираясь на определенные знания и опыт, или хозяйничать посредственно, еле-еле сводя концы с концами. Так, в нашем сознании формируется обыденная экономическая теория.

Через призму экономики мы рассматриваем и другие аспекты жизнедеятельности людей, например, такие, как состояние дел в народном хозяйстве, состояние и динамика цен, инфляция, национальный доход, внешнеэкономические связи и др. Понимание этих процессов — свидетельство высокого уровня экономических знаний людей. Изучение же всех сторон и взаимосвязей экономических процессов укрепляет материальную основу экономической теории как вполне конкретной дисциплины.

Реалии сегодняшнего дня требуют, чтобы современный образованный человек разбирался в таких понятиях как макро- и микроэкономика. Область изучения **макроэкономики** — функционирующая на основе складывающихся определенным образом макропропорций экономическая система в рамках отдельной страны. Объектами изучения макроэкономики являются: произведенный в обществе продукт, рабочая сила и занятость, непрерывность производства и экономический рост, уровень жизни населения, инфляция и т. д. Макроэкономика — самостоятельная область знания. Вместе с тем она

теснейшим образом связана с микроэкономикой.

Объект **микроэкономики** — изучение хозяйствующих субъектов (предприятий). Главные предметы ее анализа — капитал и его формирование, затраты на производство продукции, спрос на товары и их предложение, мотивация труда, механизм ценообразования и др. Микроэкономический уровень складывающихся пропорций предопределяет их макроэкономическое взаимодействие. Отсюда взаимосвязь микро- и макроэкономики, причем отнюдь не односторонняя, а взаимодействующая.

Макроэкономика, вследствие разделения труда в обществе, конкретизируется в народнохозяйственной экономике. Слагаемыми последней являются отрасли и звенья общественного производства, специализирующиеся на производстве тех или иных видов продукции. В основе этой специализации лежит характер производства, имеющихся ресурсов, используемой техники, технологии, рабочей силы и т. д. Экономика народного хозяйства объединяет группы отраслей, обеспечивающих непрерывность общественного производства и характеризующихся, как правило, однотипными видами деятельности. Следует заметить, что группировка отрасли неоднозначна по своей сути и осуществляется по определенным критериям. Выяснение особенностей экономических процессов по отраслям — одна из задач отраслевых экономик.

Понимание народнохозяйственной экономики немислимо вне связи ее с ресурсным потенциалом. С этой точки зрения экономика есть процесс преобразования хозяйствующими субъектами имеющихся в обществе ресурсов в продукцию, удовлетворяющую потребности людей и производства. При этом следует иметь в виду, что эти потребности включают в себя не только процесс потребления, но и создание новых ресурсов, часто более качественных по своей сути.

Сказанное применимо не только к народному хозяйству, но и к каждому из его звеньев (предприятий), естественно, владеющих соответствующими ресурсами. Такой подход к экономике требует эффективного и оптимального использования ресурсов, однако, с точки зрения экономической теории, эту

сторону экономики нельзя абсолютизировать, ибо в противном случае ослабляются социально-экономические аспекты использования ресурсов. Такая абсолютизация имеет место в 13-м издании учебника П. Самуэльсона и В. Нордхауза. В частности, ими дается определение экономики как дисциплины, изучающей то, как общества используют ограниченные ресурсы с целью производства различных товаров и их распределения среди различных групп населения.

Вместе с тем ресурсная экономика не охватывает всей сложной цепочки движения продукции от производителя до потребителя. Объясняет это воспроизводственная экономика, предполагающая кроме производства и потребления, промежуточные звенья — распределение и обмен произведенной продукции. В постоянном воспроизводстве практически нуждаются каждый из видов ресурсов. При этом продолжительность воспроизводства того или иного вида продукции не одинакова.

Таким образом, структурные характеристики экономики могут рассматриваться и в несколько другой взаимосвязи. Например, в одном из известных словарей называются следующие виды экономики: экономика того или иного способа производства; экономика народного хозяйства; экономика отдельных отраслей, межотраслевых и территориальных комплексов; экономика сфер народного хозяйства; экономика отдельных видов деятельности, объединений, предприятий и организаций; экономика домашнего хозяйства; региональная экономика; экономика международных связей и интеграции; экономика природопользования.

А вот и другая группировка структуры экономики: экономика как совокупность производственных отношений; экономика как народное хозяйство; мировая экономика; экономика как отрасль науки.

Для экономической теории, основывающейся на изучении экономики и классификации ее структур, первостепенное значение имеют экономические отношения. Они проявляются в двух подходах — технологическом и социально-экономическом и существуют как обособленно, так и во взаимосвязи.

Технологический аспект отношений характеризуется, прежде всего, отношением людей к использованию в своей деятельности природных ресурсов. При этом имеют значение, как свойства ресурсов, так и технологические возможности, и характер их воспроизводства. Технико-экономические отношения находят отражение в общественном распределении труда, специализации, кооперировании и комбинировании производства. Взаимодействие человека с природой проявляется конкретно в формировании производственных сил общества. Последние объемнее и рельефнее выражены во взаимосвязи рабочей силы и средств производства — двух важнейших слагаемых факторов производства, о сути которых обстоятельнее будет говориться в теме 3.

Другой аспект отношений — социальный. Социально-экономические отношения, развиваясь на базе технико-экономических, выражаются, прежде всего, в отношениях между людьми. Их круг довольно многообразен и сложен, что обусловлено сложностью классификационных структур экономики. Особенно заметно это в период становления её качественно новых сторон, например, на современном этапе, при формировании рыночной экономики Украины.

В структуре социально-экономических отношений все элементы важны по сути, однако определяющими, приоритетными среди них все-таки являются отношения по поводу собственности на средства производства, ресурсы и результаты производства. Их значимость особенно возрастает в связи с формированием рыночной экономики и разнообразием форм собственности. Отношения по поводу собственности предопределяют отношения распределения и потребления произведенных в обществе благ и услуг. Динамизм взаимодействия форм собственности, их структурные соотношения служат основой для определения социально-экономической природы экономики той или иной страны.

Исключительная важность социально-экономических отношений в обществе обеспечивает им главенствующую роль среди других отношений, возникающих между людьми. Люди могут мыслить, рассуждать, заниматься

наукой, творчеством и тому подобное только в том случае, если обеспечен простор в развитии социально-экономических отношений, причем во взаимосвязи с технико-экономическими. Не последняя роль в этом отводится организационно-экономическим отношениям, которые существуют благодаря определенной системе организации как во всем народном хозяйстве и его отраслях, так и на отдельных предприятиях. Социально-экономические отношения, как и технико-экономические и организационно-экономические, динамичны по своей сути и поэтому неоднозначны в характеристике. Порождено, это жизнедеятельностью людей и обстоятельствами, порой от них не зависящими, например, диктуемыми природой. Отсюда и неоднозначность суждений, как в области экономических отношений, так и многогранных аспектов экономической теории вообще. Разобраться в некоторых из них — цель следующей подтемы.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Характеризуя общую концепцию становления экономической теории, необходимо отметить главное, что ее определяет, — поступательное развитие человеческой цивилизации. Оно, как известно, не всегда было последовательным, и зигзаги незамедлительно сказывались на формировании тех или иных положений экономической теории. Тем не менее, продвижение было налицо и находило отражение в более сложных, выдвигаемых жизнью теоретических выводах и концепциях.

Изначально экономическая теория в более или менее систематизированном виде предстала в *меркантилизме* (от итал. *merkante* — торговец). Его наиболее известные представители: У. Стаффорд (1554—1612), Т. Мен (1571—1641), А. Монкретьен (1575—1621), И.Т. Посошков (1652—1726), В. Татищев (1686—1750) и др.

Меркантилизм еще не был научной теорией, поскольку его основные выводы и постулаты явились результатом наблюдений за экономическими

явлениями и процессами. Сторонники меркантилизма утверждали, что богатство общества происходит от внешней торговли, а потому исследованию подлежит исключительно сфера обращения. Абсолютным богатством являются серебро и золото.

У. Стаффорд, например, в своей работе «Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников» (1581) обосновал идею жесткой регламентации в торговле и запрета вывоза монет за границу. Т. Мен в работах «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией» (1621) и «Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» (1664) рекомендовал ежегодно продавать иностранцам больше, чем покупать у них, сокращать потребление иностранных товаров, а также сырьевую базу экспортной промышленности и сельского хозяйства.

А. Монкретьем в работе «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве» (1615) обосновал необходимость активного вмешательства государства в экономическую жизнь страны для увеличения ее богатства. Он впервые ввел в оборот термин «политическая экономия» но считал ее не наукой, а сводом правил хозяйственной деятельности.

Представитель позднего меркантилизма И.Т. Посошков в книге «О скудости и богатстве» (1724) выдвинул проект экономического развития России, который перекликался с экономической политикой Петра I. Суть этого проекта сводилась к ускоренному развитию всех отраслей промышленности, сельского хозяйства и торговли. И. Т. Посошков считал, что богатство зависит не только от торговли, но и от того, как народ трудится, каков «прибыток» от этого труда.

Другое направление экономического учения, возникшее как реакция на меркантилизм, было представлено в трудах *физиократов* (от греч. *физио* — природа и *крат* — сила, власть). Основатель этого направления — Ф. Кенэ, его последователи — А.Р. Тюрго, В. Мирабо, Г. Летрон и др.

Теория физиократов разрабатывалась также в Италии, Великобритании, Германии и других странах. Примечательным для их учения явилось то, что

они перенесли исследование происхождения прибавочного продукта из сферы обращения в сферу производства, но ограничили ее только сферой земледелия. Промышленность они считали непроизводительной отраслью.

Следующий значительный этап экономической мысли — учение, представленное в *классической политической экономии*. Одним из его основателей был английский экономист У. Петти (1623—1687). Его главные труды: «Трактат о налогах и оборотах» (1662), «Слово мудрым» (1664), «Политическая анатомия Ирландии» (1672), «Политическая арифметика» (1676) и др. В них он больше внимания уделял анализу процесса производства, нежели сфере обращения. У. Петти явился зачинателем трудовой теории стоимости, отмечал, что труд есть отец богатства, земля — его мать. Деньги он считал всеобщим эквивалентом и дал анализ некоторых их функций. Проанализировал он и ряд других вопросов экономической теории.

Важнейшим представителем классической политической экономии является шотландский экономист А. Смит (1723—1790). Его главный труд — «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). А. Смит анализировал сферы производства, развил теорию стоимости, изложил свои суждения о наемном труде, капитале, заработной плате, прибыли и других аспектах экономической теории.

Идеи А. Смита в последующем были развиты другим английским экономистом — Д. Рикардо (1772—1823). В работе «Цена золота» (1809) он заложил основы количественной теории денег. «Начало политической экономии и налогового обложения» (1817) считается основным трудом Д. Рикардо, где тот с критических позиций излагал свои суждения по теории стоимости, заработной платы, капитала, земельной ренты и другим экономическим вопросам.

Близким к представителям классической политической экономии является английский экономист Д.С. Милль (1806—1873), его основной труд — «Основания политической экономии с некоторыми приложениями их к социальной философии» (1848). Д.С. Милль считал, что законы производства не зависят от социально-экономического строя, тогда как распределение

можно регулировать. Стоимость он сводил только к издержкам производства, был сторонником проведения реформ, сдерживающих рост народонаселения.

Примечательным для французского экономиста Ж.Б. Сея (1767—1832) является то, что он в своем «Трактате политической экономии» полностью отошел от трудовой теории стоимости, отождествив последнюю с полезностью вещи. В ее создании участвуют три фактора: труд, капитал и природа (земля), приносящие соответственно следующие формы доходов: заработную плату, прибыль и ренту. Следует заметить, что эту теорию широко используют современные экономисты на Западе. Ж. Б. Сей трактовал производство как чисто технический процесс, не признавал неизбежности экономических кризисов, был сторонником свободной торговли.

Среди экономических теорий особое значение имеет учение К. Маркса (1818—1883). В своем главном труде «Капитал» (в 4-х томах), многих других работах по экономической теории он дал обширный анализ закономерностей развития капиталистического способа производства. К. Маркс был противником частной собственности, обосновал примат экономических производственных отношений по сравнению с другими отношениями в обществе, сформулировал и проанализировал содержание многочисленного ряда экономических законов и категорий, по-своему трактовал «тайну» производства и распределения прибавочного продукта (прибавочной стоимости), детально исследовал (с обоснованием соответствующих выводов) вопросы, касающиеся использования наемного труда, капитала, произведенного прибавочного продукта, проблем воспроизводства, рентных отношений и многих других аспектов экономической теории.

Продолжателем идей К. Маркса и его сподвижника Ф. Энгельса в области экономической теории явился В. И. Ленин (1870-1924). В многочисленных трудах он конкретизировал учение К. Маркса применительно к новой исторической обстановке, развил теорию воспроизводства, доказал, что в капиталистически развивающейся стране происходит расслоение мелких земледельцев на богатых и бедных, проанализировал многие другие насущные аграрные вопросы в России, раскрыл закономерности, характеризующие

империализм, сформулировал и обосновал цели и задачи экономического строительства в условиях, социализма.

Современником К. Маркса и В.И. Ленина был австрийский экономист Э. Бем-Баверк (1851—1914) — создатель теории австрийской школы предельной полезности. Его главные произведения: «Основные теории цен и хозяйственных благ» (1886), «Капитал и прибыль» (1884—1889), «Теория К. Маркса и его критика» (1896). В основе субъективной психологической теории Э. Бем-Баверка лежит то, что цена товаров определяется не их стоимостью, а потребительской ценностью или полезностью, причем ценность и полезность данного блага убывают по мере снижения потребности в нем. Блага будущие менее ценны, чем настоящие. За счет будущих благ, которые становятся настоящими и поэтому возрастают в цене, предприниматель-капиталист получает прибыль.

Большое влияние на современную зарубежную экономическую науку оказали теоретические воззрения английского экономиста Дж.М. Кейнса (1883—1946). Его наиболее известная книга, среди ряда других работ,— «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Главное в теории Дж. М. Кейнса — обоснование сущности регулируемого капитализма, ряда положений по общим вопросам экономической теории, теории денег и денежного обращения, экономическим кризисам, занятости, заработной платы, непроизводственному потреблению и др. Теории Дж.М. Кейнса так или иначе используются современными экономистами на Западе. Среди них англичанин Бэверидж, американцы Хансен, Чейз и др.

Нельзя не упомянуть экономистов, в свое время ставших лауреатами Нобелевской премии по экономике. Это П. Самуэльсон, Дж. Гэлбрейт, М. Фридмен, В. Леонтьев, Л. Канторович.

К числу крупных экономистов современности, разработавших многие направления экономической теории, следует отнести Л. Абалкина, О. Богомолова, Н. Петракова, Г. Явлинского (в России), И. Лукинова, Ю. Пахомова, В. Черняка, А. Чухно (в Украине).

Завершая вопрос, особо следует сказать об учебниках по экономической

теории. Их немало на Западе, появились они и в Украине, однако наиболее распространены учебники, написанные в свое время американскими профессорами: до недавнего времени это была «Экономика» П. Самуэльсона, теперь же все большую популярность, приобретает «Экономикс» К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю. Этот учебник переведен на многие языки мира и его используют в учебных заведениях разных стран. По замыслу авторов он является введением в науку о современной рыночной экономике. Изложенный в нем материал отличается доходчивостью и ясностью для всех желающих познать современное рыночное хозяйство, поэтому ряд его положений конкретизируется и в настоящем учебном пособии, применительно к экономике Украины.

МЕТОДЫ ПОЗНАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория, как и всякая другая наука, для изучения своего предмета использует соответствующие методы. В принципе, они идентичны применяемым в политической экономии. При этом, однако, необходимо учитывать два момента — во-первых, специфику предмета экономической теории и, во-вторых, то, что содержание методов познания должно неизбежно обогащаться, ибо экономическая жизнедеятельность людей постоянно насыщается как количественно, так и качественно. Эти изменения, естественно, влияют на закономерности и тенденции развития экономики. Последние, в свою очередь, оказывают обратное активное воздействие на суть применяемых методов.

В числе этих методов особое место занимает экономический анализ. Его основными приемами являются индукция и дедукция, абстракция и обобщение. Под *индукцией* понимается выведение некоторых принципов-гипотез из отдельных фактов. *Дедукция* предполагает проверку правильности гипотез на фактах. Эти приемы дополняют один другой. Никакая теория не может обойтись без обобщений и абстракции. Более того, именно благодаря им наука может развиваться. Научные *абстракции* — это обобщенные понятия,

вырабатываемые в процессе мышления. Из огромного числа разнообразных фактов исследователь выбирает наиболее важные, наиболее существенные, точнее всего характеризующие какое-либо явление или процесс, отвлекаясь при этом от множества незначительных и малосущественных фактов. Результатом процесса абстрагирования в экономической теории являются экономические категории выражающие важнейшие стороны экономики общества, его производственных отношений. *Обобщение* состоит в переходе на наиболее высокую ступень абстракции путем выявления общих признаков рассматриваемых явлений.

В экономическом анализе весьма часто применяется допущение «**при прочих равных условиях**», смысл которого состоит в упрощении анализа. Исследователь, выясняя связь, например, каких-либо двух явлений, предполагает, что все другие переменные, которые могут влиять на характер этой связи, остаются неизменными. Разумеется, такое допущение должно быть достаточно обоснованным, в противном случае могут быть сделаны неправильные выводы. В то же время при анализе конкретных экономических явлений проводятся экономические эксперименты, например, внедрение на предприятии тех или иных нововведений для повышения производительности труда и т. п.

Существуют два уровня анализа — микроэкономический и макроэкономический. Отличительным для этих уровней является то, что анализируются различные группы показателей. Нельзя не учитывать, при этом и критерии, определяющие микро- и макроэкономическое развитие. Естественными при таких подходах будут и неоднозначные результаты экономического анализа.

В познании некоторых сторон, характеризующих оценочные свойства товаров, применяется так называемый *маржинальный анализ* (от фр. *marginal* — предельный). Для его иллюстрации можно привлечь всем известного Робинзона Крузо, ведущего хозяйство на своем острове.

С примерами маржинального анализа мы довольно часто встречаемся в нашей жизни. Так, мы готовы купить 1 кг мяса по 3 гривни, но при цене 2

гривни мы, возможно, купим 2 кг, а при цене 1 гривня — 3 кг. Полезность каждого дополнительного килограмма для нас снижается и мы согласны купить дополнительное его количество, если цена снизится.

При изучении законов и категорий экономической теории следует отличать метод исследования от метода изложения. На практике метод изложения выражен двояко — в логической и исторической формах. Логический метод предполагает изучение той или иной закономерности или явления определенной последовательности и взаимосвязи, например, изучение товара, денег, капитала. Исторический метод предполагает исследование того или иного экономического процесса с точки зрения последовательного возникновения составляющих его элементов. Для начинающего читателя более доступным является исторический метод. Вообще же выбор метода зависит от того, какие экономические задачи решаются и как обеспечивается достижение поставленной цели.

Резюмируя изложенное, отметим, что экономическая теория как предмет и как наука имеет жизненно важное значение. Ее становление — поступательный, но вместе с тем и противоречивый процесс. Познание предмета экономической теории — назревшая необходимость для специалистов как экономического, так и неэкономического профиля. Чтобы овладеть этими знаниями, необходимо изучить и прошлое, и настоящее, используя при этом, естественно, соответствующие методы познания.

ТЕМА 2

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Экономика — это особый мир, со своими законами и проблемами, драмами и противоречиями. Он сложен и загадочен, этот мир экономики, а главное — открыт для каждого, кто хочет войти в него активным участником.

Современная экономика — бесконечный детектив: здесь случайность «притворяется» закономерностью, а закономерность «отвергается» случайностью; это право на экономическую независимость и возможность ошеломляющего коммерческого успеха.

Быть вне экономики невозможно: подобно невидимым лучам, экономические отношения пронизывают жизнь каждого человека. И какими бы «абстрактными» ни казались вопросы экономического устройства общества, именно от них зависит повседневное счастье людей: если это разумное устройство, то люди свободны и богаты, а труд их плодотворен; если же экономическое устройство бездарно — то зависимы и бедны, ибо подневольный труд всегда бесплоден.

Так что же есть «разумное экономическое устройство общества»? Ответ на этот вопрос не прост. Поисками его человечество занято до сих пор.

Есть ли польза от экономической науки? Конечно, если не забывать, что она только **обобщает экономическую практику, но не подменяет ее**: там, где утвердился лжеэкономик, не может быть и экономической науки.

Экономическая наука не всегда способна предсказать конкретный ход развития событий, однако она способна открыть их *экономическую логику*, и в познании этой логики — ее *практическая ценность*.

Экономическое знание есть *средство спасения* от социального суеверия, разорительного невежества и повторения уже совершенных ошибок. Изучение экономической науки важно также тем, что оно формирует *основы*

интеллигентности,— то, без чего, как теперь оказалось, нам уже не обойтись. Экономическая теория оперирует множеством абстрактных понятий и моделей, поэтому ее познание воспитывает и культуру социально-абстрактного мышления.

Современная экономическая наука приобщает к *высокой этике экономических отношений*, потому что разумная и эффективная экономика может быть только *нравственной*,— такой, в которой ценятся порядочность, профессионализм и гражданские чувства,— тогда как лжеэкономика не может быть ни эффективной; ни нравственной, ибо ей суждено порождать лишь *массовые криминогенные устремления*.

Экономическая теория ориентирует на *подлинные социальные ценности*: экономическую свободу личности, право на доходную собственность, на предпринимательство — ценности, которые должны войти в повседневное, обыденное сознание нашего общества.

Самое же главное состоит в том, что изучение современной экономической теории приобщает к *цивилизованным формам экономической деятельности*. Дело в том, что по мере развития общества его богатство все больше составляют те экономические формы, которые обеспечивают максимально эффективное производство материальных ценностей. **Становление рыночных форм занимает целую эпоху, но именно они образуют подлинное богатство страны.**

Современная экономика — это сообщество *независимых и стремящихся* к экономической самостоятельности людей, которые готовы *собственными усилиями* строить свое материальное благополучие. С желанием стать такими людьми начинается переход к цивилизованной эффективной рыночной экономике. Именно такая *экономическая революция в общественном сознании* нам сегодня более всего необходима.

Преодолеть кризис в Украине сложно не столько по экономическим, сколько по социальным и политическим причинам, так как это — *кризис искусственно организованной "экономики"*. Вот почему сегодня важнее всего высвободить экономическую энергию личности через «приватизацию» всей общественной жизни.

Современная экономическая наука — одно из величайших интеллектуальных и практически значимых достижений человечества. Только благодаря экономической науке люди проникли в тайны устройства общественного производства и сумели создать механизм его оптимального регулирования: экономические модели имеют не меньшую значимость, чем естественнонаучные, а без рекомендаций экономической науки эффективное функционирование современного производства просто немыслимо!

ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИКИ

Тот, кто размышлял об экономике, рано или поздно должен был осознать ее *фундаментальную проблему* (а следовательно, и фундаментальный вопрос экономической теории) — *проблему регулирования действий участника производства*. Процветанием в экономике любая страна всегда обязана согласованности действий производителей, тогда как кризис — результат их антагонизма.

Оптимальный механизм регулирования — вечная проблема экономики, так как бесконечно изменяются технологические и социальные условия производства. В экономической теории и практике до последнего времени боролись два принципиально противоположных подхода к решению этой проблемы.

Первый подход получил название *«классического»*. Он исходил из того, что максимальная эффективность общественного производства достигается благодаря предоставлению каждому из его участников неограниченной экономической свободы. Однако практика показала тупиковость *«классического»* подхода, ибо такой экономической организации объективно присущи производственные кризисы и социальный антагонизм.

Сторонники противоположного (*«социалистического»*) подхода считают, что действия участников производства должны подчиняться жесткой директивной регламентации (что произвести, когда, сколько, для кого и т. д.). Контроль со стороны общества осуществляет его главный властный институт — *государство*, обладающий правом и силой к внеэкономическому принуждению. Понятно, что директивная организация производства объективно отрицает рынок, который невозможен без экономической самостоятельности производителей.

Исключительная важность и необходимость вмешательства государства в экономику признается различными экономическими концепциями. Но до абсурда она была доведена, к нашему несчастью, именно в *«советской экономике»*. Вот почему директивная плановость стала определяться как экономическая модель *«государственного социализма»*. Практика показала тупиковость и этой формы организации общественного производства ведь ей присущи еще большие, чем *«классической»* модели, пороки — хронический дефицит, разрушающий экономику, и тоталитаризм, разрушающий все остальное.

И только *современное постиндустриальное общество* доказало практическую возможность решения проблемы оптимального регулирования экономики в рамках *«смешанной системы»*, в которой абсолютная экономическая самостоятельность производителя сменяется *относительной*, а директивная регламентация — *ориентирующим* воздействием государства. Это-то и позволило создать **«социально-регулируемую рыночную экономику»**, в которой рынок сохранен, но рынок обузданный.

Иными словами, современная (*«социально-регулируемая»*) экономика —

это, конечно, «рыночная» экономика, но такая, в которой *рыночное устройство общества переросло, наконец, в общественное устройство рынка.*

МЕХАНИЗМ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Главный объект современной экономической теории — механизм опосредованного регулирования экономики (в «классической» и «государственно-социалистической» системах такая проблема отсутствует). Для более точной характеристики необходимо учесть три особенности современной экономики.

1. Современная экономика является *рыночной*, поэтому и современную экономическую теорию можно определить как науку о механизме регулирования *рыночной* экономики (рыночных процессов).

2. Рыночной экономике присущи *неустранимые недостатки*, а именно — сложность удовлетворения общих потребностей (образование, наука, поддержка нетрудоспособных, экология), несправедливая дифференциация доходов, монополизм. Поэтому речь идет о механизме *оптимального* регулирования рыночной экономики, направленного на максимизацию ее «плюсов» и минимизацию ее «минусов».

3. В свою очередь, оптимальное регулирование на практике, достижимо, прежде всего, через *социальное* («государственное») вмешательство в рыночную экономику. Поэтому особая проблема современной экономической теории заключается в нахождении эффективной меры такого вмешательства: его недостаточность приводит к «стихийности», а чрезмерность — к «директивности».

Строя модель такого механизма, современная экономическая теория исходит из необходимости максимального использования заложенных в самой рыночной экономике возможностей для ее оптимального регулирования, а не ее насильственной ломки. *Превратить разрушительные тенденции в созидательные силы* — такова установка экономической науки.

Наибольшим экономическим потенциалом, как показала историческая практика, обладает *естественное стремление каждого участника рыночной экономики к достижению собственной экономической выгоды*. И экономическая наука — единственная из всех социальных наук, которая изучает механизм достижения частной выгоды.

«Частная выгода» есть общее основание, на котором стоит рыночная экономика. Однако достижение индивидуальной выгоды требует соответствующих обязательных предпосылок — «выбор», «индивид», «максимализм», «рациональность» и «правила». Рассмотрим их.

1. Экономические процессы — это результат множества актов *выбора* способа достижения чистой экономической выгоды. Нет такого выбора — нет и рыночной экономики. Поэтому *механизм ее регулирования должен обеспечивать реальную возможность подобного выбора*. Но рыночное понимание «выбора выгоды» шире, чем только денежной выгоды. На самом деле речь идет и о возможности выбора сферы и форм конкуренции, выбора при изобилии предложения, выбора сферы приложения капитала,— словом, выбора по всему набору возможностей, предоставляемых рыночной экономикой каждому ее участнику, прежде все — покупателю.

2. Выбор осуществляет *индивид*, вот почему и *механизм регулирования рыночной экономики должен обеспечивать, возможность выбора способа достижения чистой выгоды как можно большему числу индивидов*. Только такая предпосылка будет способствовать развитию, экономической активности большинства трудоспособного населения.

3. Цель индивидуального экономического выбора — достижение максимально возможной (в данных условиях и для данного индивида) чистой выгоды. *Обеспечение возможности такой «максимальности» — одно из требований к механизму социального регулирования рыночной экономики*.

4. Индивидуальный выбор способа достижения максимально чистой выгоды всегда осуществляется рационально. Это означает, что каждый выбор есть результат произведенной индивидом оценки соотношения выгоды и затрат на ее достижение. Поэтому и *механизм социального регулирования рыночной*

экономики должен предоставить возможность (прежде всего публикацией всесторонней объективной экономической информации) для такого рационального поведения ее участников.

5. Взаимодействие между участниками рыночного производства происходит по обязательным для всех них правилам (обычно юридически оформленным).

Остановимся на этой предпосылке подробнее, поскольку *правовая регламентация действий участников рыночного производства*, — это, пожалуй, *единственная жесткость, необходимая рынку*.

Если бы не было единых общеобязательных правил, то рыночные процессы, в которых каждый стремится к собственной выгоде, действительно представляли бы собой анархию непредсказуемого произвола. В *жесткой правовой регламентации заинтересован каждый участник рыночной экономики, это обязательная предпосылка* механизма ее социального регулирования.

Правила однозначно определяют: кто, когда, при каких условиях и какое действие может совершить. Среди этих правил основным является «правило» **(право) собственности — правовое основание рыночной экономики.** Последняя может быть только *многосекторной*, а следовательно, *всегда представлена разными формами собственности* и хозяйствования. Поэтому и право собственности должно одинаково стоять на страже всех форм собственности.

Право собственности фиксирует *имущественный статус экономического субъекта*, т. е. «что» и «кому» принадлежит. Оно означает, что эта имущественная принадлежность признается всем сообществом участников рыночной экономики и защищается им. Помимо субъективной фиксации имущественной принадлежности, право собственности предусматривает, какие именно действия собственника являются правомерными по отношению к данному объекту собственности (например, при использовании земли, производственных отходов, транспорта). Право собственности особенно важно для функционирования рыночной экономики, потому что в бесконечно

изменяющемся взаимодействии ее участников оно фиксирует изменение правового статуса рыночных субъектов.

Объективная необходимость в жестких правилах поведения участников рыночной экономики объясняет, почему *механизм ее социального регулирования широко использует правовые формы регламентации хозяйственной деятельности.*

Оценивая названные предпосылки рыночной экономики, мы должны учитывать три обстоятельства. Во-первых, каждая предпосылка представляет известное *допущение*, так как не всегда возможен «выбор», не всегда это «свободный» выбор, индивид может ошибаться на счет «максимальности» и «рациональности» своих действий, часто нарушаются и сами «правила». И все же трудно отрицать, что экономика «выбора», «индивида» и «выгоды» *придает понятию «рынок» демократическое, гуманистическое содержание.*

Во-вторых, следует осознать, что при таких предпосылках рыночная экономика предстает как результат неизвестных нам — ни на практике, ни в теории — феноменов типа «выбор», «индивид», «максимализм», «рациональность» и «правила».

В-третьих, объясняя рыночные процессы названными предпосылками, экономическая теория, несомненно, упрощает сущность рыночной экономики и механизм ее регулирования. Но это упрощение оправдано, поскольку отражает требования здравого смысла, которым обычно руководствуются рыночные субъекты. Очевидно, что *таким требованиям должен отвечать и механизм регулирования рыночной экономики.*

В свете названных предпосылок рыночная экономика представляется как *совокупность свободных рациональных выборов индивидами способов достижения максимальной частой выгоды по общепринятым правилам.* А это значит, что цивилизованный рынок обращен к каждому, открыт для каждого.

СИСТЕМА РЫНОЧНЫХ ПРИНЦИПОВ

Современная рыночная экономика требует признания системы особых социальных, экономических и политических *принципов*, без реализации которых она просто невозможна. К этим принципам принято относить следующие:

1. Экономическое самоопределение личности как основа *личной свободы* человека, условие раскрытия его творческого потенциала. Это — основа основ рыночной организации общественного производства, ибо означает право на *самостоятельное улучшение своей жизни* (а не унижительную обреченность на вечную зависимость от «щедрот» государства), возможность самостоятельного заработка в достижимых данным индивидом размерах. Только признание принципа экономического самоопределения личности создает и постоянно обеспечивает (и воспроизводит) *равные шансы* на рыночную активность для всех участников рыночной экономики. Экономическое самоопределение личности есть право гражданина на экономическую самостоятельность во всех ее формах, в том числе и на предпринимательскую. С реализации этого принципа и начинается становление «гражданского общества».

2. Право быть собственником всех видов движимого и недвижимого имущества, включая землю. Наличие максимального числа собственников является условием социальной стабильности общества.

Собственность в условиях рыночной экономики — это не гарантия беззаботного существования, а *бремя имущественной ответственности* за результаты коммерческого использования своей собственности, это необходимость ее постоянного *рыночного* воспроизводства. Право быть собственником возможно при гарантии обществом защиты, поддержки и равноправия всех видов и форм собственности, право на коммерческое применение объектов собственности и доходов от такого применения. Рыночная экономика преодолевает идеологизированное деление собственности

на «капиталистическую» или «социалистическую», оценивая их только по реальной экономической и социальной эффективности, справедливо полагая, что *экономическое* соревнование между всеми формами собственности есть *необходимый элемент механизма самодвижения рыночной экономики*.

3. Равенство экономических прав любых юридических и физических лиц на ведение хозяйственной деятельности. Лишь такое равенство способно постоянно воспроизводить необходимое условие рыночной организации производства — его *открытость, многосекторность* и обусловленную этим *конкуренцию*.

4. Экономическая свобода товаропроизводителя, которая выражается в его праве на *самостоятельное* определение объема и структуры своего производства, ассортимента продукции и объема ее реализации, установление цены на нее и выбор партнеров. Любая попытка внешнеэкономического ограничения экономической свободы товаропроизводителей противоречит природе рыночной экономики.

5. Распространение коммерческих принципов по «вертикали» и по «горизонтали». Это означает, что *все сферы и все уровни* экономики должны быть «пронизаны» рыночными отношениями. Только это способно поставить **все экономические субъекты в равное «рыночное» положение**, заставляя взаимодействовать по единым рыночным правилам.

6. Свободное ценообразование, при котором административное назначение цен допускается только в нерыночных секторах экономики (наука, образование, здравоохранение, оборона, экология и др.).

Одновременное воздействие на цену множества ценообразующих факторов (прежде всего динамики затрат труда, издержек производства и обращения, спроса и предложения, доходов и объема инвестиций) *придает ценам ту непредсказуемость*, которая и превращает рынок в повседневный экзамен и бесконечное состязание между всеми участниками производства. Именно эта непредсказуемость вынуждает товаропроизводителей к постоянному совершенствованию организации производства, минимизации его издержек и повышению качества результатов.

7. Наличие рынков труда, товаров и капиталов, движение которых и придает необходимый рыночной экономике импульс. Особенно важен рынок труда, обеспечивающий оптимальную занятость и непрерывную переподготовку совокупной рабочей силы общества.

8. Государственное регулирование рыночной экономики, включающее следующие главные направления:

- стабилизацию производства («налоговая и инвестиционная политика»);
- финансирование научно-технического прогресса («политика научно-целевых программ»);
- дотацию социально-значимых отраслей («инвестиционная политика»);
- выравнивание уровней экономического развития различных регионов («региональная экономическая политика»);
- государственную поддержку конкуренции («политика демонополизации»);
- стабилизацию и оздоровление денежной системы («финансовая и антиинфляционная политика»);
- преодоление чрезмерной имущественной дифференциации населения («политика доходов»).

9. Система социальной защиты — главное средство ослабления неизбежных негативных социальных последствий рыночной организации производства. *Наличие и масштабы системы социальной защиты населения служат критерием и мерой цивилизованности рыночной экономики в данной стране.*

Система социальной защиты включает три главных направления:

- регулирование доходов предпринимателей посредством их налогового перераспределения;
- гарантию заработной платы наемных работников с помощью законодательного утверждения минимальной заработной платы как обязательной базы оплаты труда;
- защиту уровня жизни населения путем индексации заработной платы и других фиксированных доходов.

* * *

Современная экономика — это бесконечное взаимодействие между тремя ее основаниями — «спросом», «предложением» и «ценой». Поскольку они сами находятся в движении, то разобраться даже в их взаимодействии очень трудно; однако по-настоящему дело осложняется тем, что в подобное взаимодействие вмешиваются мощные факторы, к тому же влияющие в различных ситуациях с разной силой и в разных направлениях. Это-то и придает рыночной экономике *непредсказуемость* даже таинственность, изнуряющую и теоретиков, и практиков.

ТЕМА 3

ПРОИЗВОДСТВО: ТИПЫ, ФАКТОРЫ, ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

ТИПЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Одна из наиболее существенных черт человеческого общества — его связь с производством. Производство — процесс взаимодействия человека с природой и другими людьми для создания разнообразных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности. Последние включают в себя личные потребности людей и производственные потребности. Первые удовлетворяются предметами потребления, вторые — средствами производства (подробнее о них будет сказано во второй подтеме).

Производство является исходной основой общественного продукта. Это его первоочередное значение имеет смысл лишь тогда, когда служит потреблению. Последнее является и целью, и движущим мотивом производства, соответствовать потребностям общества — социальный заказ производству, предопределяющий объем и структуру общественного продукта. При этом связь между производством и потреблением опосредуется распределением и обменом.

Общественная природа производства подтверждается и используемыми в этом процессе рабочей силой и трудом. рабочая сила, складываясь из многочисленных индивидуальных сил, занятых в производстве, формируется в совокупную рабочую силу. Труд, рассматриваемый как расходование рабочей силы человека, его физических, духовных способностей, также является общественным по своей природе. Эта его общественная природа снова и снова находит свое отражение в развитии, специализации и разделении труда, производственного и непромышленного, а также общественного. Конкретизируется это в появлении новых рабочих мест, технологий, структурных образований, других народнохозяйственных звеньев.

Общественное производство в своем развитии прошло, ряд этапов.

Наиболее характерно оно представлено в следующих видах хозяйства: натуральное, товарное (рыночное) и сознательно регулируемое. Натуральное хозяйство, (от лат. *natura* — природа) характеризуется внутривладельческим потреблением произведенной ими продукции.

При натуральном хозяйстве общество состоит из массы однородных хозяйствующих единиц (крестьянских семей, сельских общин и феодальных поместий), каждая из которых производит все виды работ. Натуральному хозяйству присущи слаборазвитые производительные силы и неразвитое общественное разделение труда. Преобладающим в производстве является сельское хозяйство.

Экономические отношения, складывающиеся в натуральном хозяйстве, считаются довольно «прозрачными». Так, в крестьянских семьях и сельских общинах результаты труда и то, чем производилась продукция, являлось собственностью непосредственных производителей. Владение, пользование и распоряжение этой собственностью было правом и обязанностью соответствующих хозяйствующих единиц. В феодальных поместьях непосредственные производители лишались части произведенной продукции в пользу владельцев этих поместий.

На смену натуральному хозяйству пришло, как известно, товарное производство. Этот тип хозяйства характеризуется тем, что экономические отношения между людьми проявляются через рынок, куплю-продажу продуктов их труда. Поэтому товарное производство еще называют рыночным хозяйством.

Объективные основы товарного хозяйства заключены, во-первых, в наличии общественного разделения труда, при котором производители специализируются на производстве того или иного вида продукции или операции. Во-вторых, в том, что каждый из них является экономически обособленным хозяйственным звеном, что делает их реально самостоятельными. В-третьих, общественная полезность и значимость труда производителей подтверждается лишь при условии реализации товара на рынке.

Товарное производство, просуществовав не одно тысячелетие, далеко не исчерпало своих исторических возможностей и в настоящее время. Дело в том, что структура потребностей людей, как и самопотребление, довольно динамична. Изменения, происходящие в этих процессах, неизбежно требуют перестройки в структуре товарного производства, а это стимулирует поиск в его рационализации и повышении эффективности. Каждый из товаропроизводителей должен чутко реагировать на конъюнктуру рынка, постоянно приспосабливаться к ней. В противном случае неизбежно разорение, с вытекающими из него отрицательными социально-экономическими последствиями.

Товарное производство, как тип хозяйствования, может быть свободным, т. е. подчиненным исключительно законам рынка, и сознательно-регулируемым. Прежде чем раскрыть его сущность, остановимся коротко на двух других типах регулируемой экономики, существовавших ранее в бывшем СССР и ряде восточноевропейских стран.

Первый из них — планово-директивная модель. Ее отличительные черты следующие: наличие адресного директивного плана, жесткая централизация в распределении, ресурсов и капиталовложений, игнорирование хозяйствующих субъектов, оценка их деятельности через призму плана. Сознательное регулирование в условиях данного типа хозяйствования осуществлялось под воздействием закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства. Действие закона стоимости отрицалось, хотя имели место товарно-денежные отношения.

Другой тип сознательного регулирования экономики — планово-нормативная модель, которая стала претворяться жизнь в бывшем СССР реформой 1965 г. Теоретически основой модели явилось внедрение в экономику полного хозрасчета и, наряду с законом планомерности, закона стоимости. Однако отсутствие изменений в политике жесткого централизма, ограниченность в предприимчивости и т.п. не позволили народному хозяйству перейти на рельсы интенсивного развития на базе научно-технического прогресса.

В середине 80-х гг. теоретически, а в начале 90-х гг. фактически начался переход экономики Украины на рыночные отношения. Этот тип хозяйствования, с одной стороны, должен базироваться на известном значительном потенциале рыночной экономики, с другой, учитывать объективные тенденции в сознательном регулировании со стороны государства. Обеспечить это можно путем создания развитой рыночной инфраструктуры и эффективно взаимодействующим экономическим центром. Нужно также овладеть опытом регулирования этих процессов, используя при этом новые методы воздействия и управления экономикой.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА И МЕХАНИЗМ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Переход к рыночной экономике по-новому поставил проблему взаимодействия факторов производства. Однако, прежде чем раскрыть этот аспект вопроса, рассмотрим сущность последних. Один из них — личный фактор производства, представленный в рабочей силе. Она играет главенствующую роль в процессе производства. Практически это выглядит как потребление рабочей силы, т. е. расходование ее физических, умственных и других способностей. Потребление рабочей силы, с этой точки зрения, есть труд.

Труд, как правило, является целесообразным, направленным на изменение предметов и сил природы для удовлетворения потребностей людей. Труд, как и способность совершать его, — исключительное качество человека. Его сознательная деятельность тем и отличается от инстинктивных действий животных, пассивно пользующихся природой и лишь иногда изменяющих ее.

Процесс труда не проходит бесследно. Человек, видоизменяя природу, накапливает опыт, получает определенные знания. Это приводит к изменению качества рабочей силы. Причем затраты труда тем меньше, чем более высокопроизводительную технику и технологию использует человек в процессе производства. В свою очередь, новая техника и технология

повышают требования к рабочей силе, увеличивая спрос на работников более высокой квалификации.

Рабочая сила в своем развитии приобретает все более общественный характер. Обусловлено это дальнейшим развитием общественного разделения труда. Единый производственный процесс сегодня немыслим без объединения и кооперирования многочисленных индивидуальных рабочих сил. В реальной действительности применение рабочей силы становится возможным только в определенных общественных комбинациях. Причем эти комбинации могут рассматриваться как на макроэкономическом, так и микроэкономическом уровнях, например, на уровне отрасли или конкретного предприятия.

Процесс труда, кроме личного фактора, предполагает наличие так называемого вещественного фактора производства. Он, в свою очередь, включает в себя предметы труда и средства труда.

К предметам труда относится все то, на что направлен труд человека. Предметами труда являются материальные основы, создаваемые в процессе производства продукции. Они могут рассматриваться как первичные, например, девственный лес, руда в недрах земли, рыба в воде и т. д.

Подверженные переработке предметы труда становятся сырьем, материалами или полуфабрикатами. С развитием научно-технического прогресса предметы труда могут создаваться с заранее заданными свойствами.

Другим слагаемым средств производства являются средства труда. Это комплекс вещей, помещаемых между человеком и предметами труда для преобразования их в какой-то вид продукции. В средствах труда важная роль отводится орудиям труда (различного рода механизмам, машинам, инструментам, приспособлениям, двигателям, передаточным устройствам и т. п.). В условиях машинного производства формируется система рабочих машин, двигателей передаточных устройств. Научно-технический прогресс, развиваясь, прибавил к этим трем элементам еще и четвертый — управляющее устройство. Этот компонент производства позволяет людям управлять процессом труда на расстоянии.

В производственном процессе особая роль принадлежит так называемым

всеобщим условиям производства. К ним относятся: производственные здания, дороги, каналы, связь и другие средства сообщения. Земля тоже является всеобщим средством производства в процессе труда, в сельском хозяйстве она и средства труда — материальная основа процесса производства. Всеобщие условия производства не являются вещами и не включаются непосредственно в создаваемую продукцию, но в то же время они совершенно необходимы в процессе труда.

Говоря о факторах и условиях производства, нельзя рассматривать их как взаимодействующие механически. Все они так или иначе связаны определенной системой. Эффект сопряженности элементов системы, в данном случае факторов и условий производства, находит отражение в технологии и организации трудовых процессов.

Технология, во-первых, предполагает взаимодействие вещественных факторов производства, во-вторых, воздействие на предметы труда посредством определенных способов, основанных на их механических, физических и химических свойствах. Люди, постигая ранее неизвестные свойства вещей, обладают секретами их производства с качественно новыми свойствами, совершенствуя тем самым технологию производства. Это, в свою очередь, способствует повышению квалификации рабочей силы.

Происходящие изменения в технологии неизбежно влекут за собой перестройку в организации производства. Это приводит, в частности, к углублению общественного разделения труда, развитию процессов специализации, кооперированию и комбинированию производства. Переход на рыночные методы хозяйствования обуславливает изменения в отраслевой народнохозяйственной структуре. Она становится более сложной и часто малоуправляемой, как, например, это имеет место в настоящее время в российской экономике.

Вместе с тем, взаимодействие факторов производства, видоизменяя народнохозяйственную структуру, обеспечивает приоритетность развития одних отраслей и снижение роли других. Так, в настоящее время особо острым считается решение проблем энергетического обеспечения производства.

Главенствующую роль сегодня в процессе труда стала играть информация. С ее помощью, через управляющие устройства, улучшается использование системы машин, повышается качество рабочей силы.

В этом же направлении действует производственная и социально-бытовая инфраструктура, а также создаваемая в настоящее время рыночная инфраструктура. Производственная инфраструктура — это транспорт, связь, дороги, энергетическое и информационное обеспечение. Социально-бытовую инфраструктуру формируют, в частности, образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство и т. п., то есть все то, что нужно в индивидуальном потреблении людей. Рыночная инфраструктура, в широком смысле слова, представлена в материально-технической базе, обеспечивающей доведение до потребителя произведенной на предприятиях продукции.

Перечисленные структурные образования, взаимодействуя с факторами производства, не только развиваются сами, но и способствуют прогрессу всего народнохозяйственного комплекса. Обеспечивают же все это развитие люди, как главная производительная сила общества.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ. РЕЗУЛЬТАТЫ И ДОХОДЫ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Выше было определено, что факторы производства, существуя обособленно, в то же время находятся в постоянном взаимодействии. Эта их связь реализуется практически в определенной организации производства. Последняя конкретизируется в соответствующих организационно-правовых формах или звеньях общественного производства. В экономике Украины такими структурными образованиями являются предприятия: государственные, индивидуальные (семейные) и частные, товарищества с ограниченной ответственностью, полные и смешанные товарищества, открытые и закрытые акционерные общества. Названные структурные образования могут на договорных началах объединиться в концерны, консорциумы, корпорации, хозяйственные ассоциации и другие интегративные виды. Все они вместе

составляют базисообразующую основу формирующейся рыночной системы.

В западной экономической литературе выделяются следующие субъекты: домохозяйства, фирмы, государство. Домохозяйство — это экономическая единица, в состав которой входят одно или несколько лиц, самостоятельно принимающих решение, владеющих каким-либо фактором производства, стремящихся к максимизации в их использовании и удовлетворении своих потребностей. Фирма — это тоже экономическая единица, самостоятельно принимающая решения, стремящаяся получить максимальную прибыль и производящая продукцию для продажи другим фирмам, домохозяйствам или государству. Под государством понимаются все правительственные учреждения и организации, имеющие юридическую и политическую власть для осуществления контроля над деятельностью экономических единиц, хозяйствующих субъектов и рынком для достижения общественных целей. Названная триада тесно взаимодействует на рынке товаров и услуг, рынке факторов производства и финансовом рынке, образуя взаимосвязанный «поток» доходов и расходов.

Организационно-правовая форма предприятий, домохозяйств или фирм реализуется в многообразных видах деятельности и они будут рассмотрены в последующих темах курса. В настоящем параграфе сделаем акцент на организации производственного предпринимательства как наиболее характерного для рыночной экономики. Этот вид предпринимательства есть деятельность по производству товаров, продукции и услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих реализации потребителю (покупателю). При этом для предпринимателя функция производства является основной, определяющей. Другие же, например, сбыт — являются вторичными, дополнительными.

Проиллюстрируем на конкретном примере рассмотренную функцию. Предположим, нужно произвести какое-то определенное количество сельскохозяйственной продукции. Предприниматель параллельно должен вступить в контакт с потенциальным потребителем или его представителями — закупочной или сбытовой организацией. Это необходимо для уточнения

объема производства данного вида сельскохозяйственной продукции и спроса на нее. Сделка между предпринимателем и покупателем должна быть оформлена юридически, в форме контракта. Это необходимо для снижения предпринимательского риска. В процессе производства продукции, естественно, используются соответствующие факторы производства как собственные, так и заемные — в форме денежных кредитов. Для осуществления производственного предпринимательства, как правило, привлекаются сторонние организации и лица, выполняющие необходимую дополнительную работу и услуги (строительные работы, транспортные, информационные, интеллектуальные и другие услуги).

Результатом всякого производства, в том числе и на основе предпринимательства, являются материальные и нематериальные блага, удовлетворяющие потребности людей. По мере развития производительных сил общества и роста его богатства постоянно расширяется их круг, увеличивается объем и усложняется структура производственных и личных потребностей. Для удовлетворения растущих потребностей людей требуется все больше природных материалов, финансовых, трудовых и других ресурсов, используемых для производства материальных и создания духовных благ. Объем ресурсов в любом обществе ограничен. Под ограниченностью ресурсов понимается не только их дефицит в природе и обществе, но и невозможность по каким-либо причинам получить их в производственное или личное пользование, удовлетворить желание каждого субъекта. Обычно ресурсы приобретаются предприятиями за определенную плату. Таким образом, они становятся свободными товарами, т. е. объектами купли-продажи. Как свободные товары ресурсы могут продаваться где угодно, когда угодно, кому угодно и по любой цене (в свою очередь, зависящей от многих факторов). Условия продажи определяет собственник товара.

Поскольку ресурсы относительно редки, ограничены в обществе, их необходимо рационально использовать. Главная проблема экономической науки — выбор путей полного удовлетворения потребностей общества, предприятий и людей в условиях ограниченности экономических ресурсов.

Решение данной проблемы зависит от правильного определения целей и методов их достижения, т. е. от экономической политики. Однако правильную экономическую политику нельзя выражать без глубокого анализа экономической ситуации, выяснения существующих в экономике связей и зависимостей, тенденций развития.

В завершение коротко остановимся на доходах, приносимых различными факторами производства. В связи с этим нужно отметить, что каждому фактору производства соответствует определенный вид дохода. Владелец земли (или других природных ресурсов) получает ренту, владелец капитала — процент, владелец рабочей силы — заработную плату. В том случае, когда наряду с трудом в качестве фактора производства рассматривается человеческий капитал, зарплата выступает как результат использования обоих этих факторов, причем вклад человеческого капитала тем выше, чем больше образовательной подготовки требует какая-либо должность. Заработная плата специалистов высшей квалификации практически полностью равна доходу на их человеческий капитал. Усилия предпринимателя по организации производства вознаграждаются предпринимательским доходом или прибылью. Суть этих понятий, как и тех, которые характеризуют другие виды доводов, будут более обстоятельно рассмотрены в последующих темах настоящего учебного пособия.

ТЕМА 4

СОБСТВЕННОСТЬ И ФОРМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

СОБСТВЕННОСТЬ, ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Право собственности определяет основные хозяйственные устои общества. Государство охраняет собственность, с помощью закона следит за его исполнением. Право собственности дает собственнику полномочия владеть, пользоваться, распоряжаться принадлежащим ему имуществом.

Рассматривая право собственности определенной экономической системы, можно обнаружить, что оно отражает конкретную форму отношений между людьми по поводу присвоения экономических ресурсов и результатов производства, показывает, кому дана возможность обладать собственностью, извлекать из нее полезные свойства (т. е. получать доходы или иные выгоды), определять ее назначения. Право есть конкретная форма, определяющая условия реализации отношений собственности.

Собственность является основным производственным отношением и определяет социально-экономическую природу всех других отношений. Это исходное, первичное отношение. Отношения собственности возникают, развиваются и реализуются на всех стадиях производства, распределения, обмена и потребления, а также между различными субъектами хозяйствования. Конкретное представление о сущности той или иной экономической системы дают социально-экономические формы средств производства и рабочей силы.

Социально-экономической формой средств производства выступают производственные формы. Цель их достижения — создание потребительных стоимостей, материальных и нематериальных благ и услуг. Производственные фонды имеют технико-экономическую и социально-экономическую характеристику. Проблема их функционирования рассматривается самостоятельно.

Социально-экономическую форму рабочей силы характеризует ее реальное положение в обществе. В условиях рыночной экономики собственник рабочей силы сам распоряжается ею, реализуя свое право на свободу экономической деятельности. Существуют различные социально-экономические формы реализации рабочей силы. Одна из них — соединение ее со средствами производства. Когда средства производства принадлежат производителю (в индивидуальном производстве или коллективном предприятии), происходит непосредственное соединение средств производства и рабочей силы. Другая социально-экономическая форма реализации рабочей силы — опосредованное соединение ее со средствами производства путем купли-продажи, что происходит в результате найма на работу. Здесь собственник рабочей силы не является собственником средств производства и продает свою рабочую силу как товар.

Структура отношений собственности включает такие снятия: присвоение собственности; хозяйственное ее использование; реализация собственности. Присвоение собственности отражает связь между людьми, устанавливающую отношение к экономическим ресурсам, результатам производства, материальным и нематериальным благам и услугам.

Субъектами присвоения могут выступать: отдельные граждане, семейные хозяйства, предприятия, хозяйственные ассоциации, народнохозяйственный комплекс. С социально-экономической позиции субъектами присвоения являются: классы, социальные и профессиональные группы, отдельно взятые нации, народности, не обязательно связанные одной территорией. Полноправными субъектами присвоения выступают все без исключения уровни государственной системы. Отношения присвоения возникают на всех стадиях воспроизводственного цикла.

Элементом структуры отношений собственности являются и отношения хозяйственного использования ее объекта, в том числе другими лицами. Хозяйственное использование собственности определяет ее право. Оно может быть представлено как:

- право собственности государств и административно-территориальных

преобразований;

- право собственности юридических лиц. Так, закон определяет право собственности акционерного общества, товариществ, совместного предприятия с участием зарубежных фирм, общественных и религиозных организаций, иностранных юридических лиц, международных организаций и других хозяйственных субъектов;
- право собственности граждан, которое может быть дифференцировано на право личной собственности и право индивидуальной трудовой собственности граждан, а также право частной собственности, дающей возможность использовать рабочую силу по найму, и право собственности иностранных граждан. Права определяют субъекты собственности и объекты их присвоения при различных условиях хозяйствования.

Субъекты собственности – это юридические и физические лица, имеющие право владеть имуществом, пользоваться и распоряжаться им.

Объекты собственности – это ресурсы производства и его факторов, материальные блага (средства производства, ценные бумаги, предметы потребления и т.д.), присваиваемые субъектами собственности.

Право владеть есть возможность обладать субъектом собственности, право пользоваться – извлекать из нее полезные свойства (получать доходы или иные выгоды), право распоряжаться – определять назначение использования объекта собственности.

Право собственности определяет также экономическую ответственность за результаты использования объектов собственности.

Собственность реализуется экономически, если приносит доход владельцу. Конкретные формы реализации отношений собственности зависят от множества факторов: во-первых, от уровня и качества обобществления производства и труда по сферам деятельности, в отдельном регионе, народном хозяйстве с учетом и международных связей; во-вторых, от экономического интереса субъектов хозяйствования, их специфики, обусловленной экономической, социальной неоднородностью хозяйствования и социальной

структуры общества; в-третьих, от особенностей национального исторического развития территорий и отраслей.

Процесс общественного разделения труда происходит противоречиво: с одной стороны, он способствует появлению все новых и новых видов деятельности, с другой, эти виды деятельности взаимосвязаны, т.е. обобществлены.

Например, в результате углубления специализации в производстве персональных компьютеров в индустриально развитых странах, возникли условия для обособления многих видов профессиональной деятельности (программирование, проектирование, конструирование). Специалисты этих профилей могут работать на дому, открывать собственное дело. С другой стороны, идет процесс монополизации, где высок уровень обобществления производства, вызванный его концентрацией.

В реализации отношений собственности проявляются две тенденции к обобществлению и обособлению, которые тесно переплетены. Каждый субъект собственности вступает в отношения присвоения не только обособленно, но и в качестве объекта обобществления. Так, различные субъекты собственности используют общие условия деятельности: например, всеми субъектами хозяйствования в определенной мере присваиваются элементы производственной и социальной инфраструктуры. Существование средней нормы прибыли, регулируемой ставки ссудного процента, единого налога и тому подобное также говорит о том, что субъект собственности выступает как объект обобществления.

Через реализацию экономических интересов обеспечивается эффективное функционирование экономической системы. Существуют два типа интересов: частный и общественный. В свою очередь эти интересы могут иметь различные формы: личный экономический интерес, коллективный, региональный, государственный и т.д. Экономический интерес определяет целевую функцию экономической деятельности, ее стимулы. Самый сильный экономический интерес – частнособственнический, именно он создает объективную основу для наиболее рационального ведения хозяйства, его оптимизации. Однако этот

интерес не реализуется автоматически провозглашением частной собственности. Главное в конкретных формах и методах реализации этого интереса.

Частнособственнический интерес находится в противоречии с общественным интересом. Через разрешение этого противоречия происходит развитие общественного производства. Носитель определенного интереса одновременно является субъектом собственности. Объекты собственности служат объектами экономических интересов. Совершенствование отношений собственности способствует полной реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов.

Изменение отношений собственности – одно из первых условий вхождения Украины в рынок, обеспечивающее экономическую свободу производителю, создающее условия для развития свободного предпринимательства и конкуренции.

ТИПЫ, ВИДЫ И ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Различают два типа собственности: частную и общественную.

Частная собственность есть отношения между людьми по поводу присвоения экономических ресурсов, факторов производства, его результатов, материальных и нематериальных благ и услуг отдельным лицом, группой людей или классами. Существуют два вида частной собственности. Самый простой — трудовая частная собственность, доступная каждому гражданину. Другой вид — коллективная частная собственность. Частнособственнический интерес здесь может быть реализован через различные формы частной собственности: акционерную, ассоциированную, кооперативную, деловую, собственность коллектива, товарищества, совместного предприятия. Разновидностью частной собственности является интеллектуальная собственность. Реализация всех форм частной собственности подразумевает и общественное присвоение.

Общественная собственность выражает отношения между людьми по

поводу совместного присвоения и использования ресурсов производства и его результатов. Такой тип присвоения имеет различные исторические формы — первобытнообщинная, государственная, общенародная.

В соответствии с Конституцией Украины в нашей стране собственность имеет следующие формы: государственная, коммунальная и частная. Экономические реформы в Украине и других странах СНГ утверждают многообразие и равноправие всех форм собственности, создают условия для более полной реализации экономических интересов различных собственников, поскольку экономические интересы являются движущей силой развития.

Реальные изменения отношений собственности в Украине связаны с проведением приватизации — перехода государственной собственности в частную. Цель приватизации — создание слоя частных собственников, обеспечение экономической свободы для предпринимательской деятельности. Существуют различные методы приватизации:

- продажа объектов приватизации и незавершенного строительства на аукционе, по конкурсу, в том числе с исключительным использованием имущественных сертификатов, свободно конвертируемой валюты;
- продажа долей (акций, паев) в имуществе предприятий на аукционе, по конкурсу, на фондовой бирже и другими способами, которые предусматривают конкуренцию покупателей;
- выкуп имущества государственного предприятия, сданного в аренду;
- выкуп объектов малой приватизации обществами покупателей, созданными работниками этих объектов.

Могут быть применены и другие способы приватизации государственного имущества. Создание многоукладной социально ориентированной рыночной экономики требует придерживаться определенных принципов ее формирования и реализации:

- обеспечение каждому гражданину Украины одинакового доступа к объектам приватизации и неограниченного выбора сфер приватизации;
- охват этим процессом всех сфер экономики, с учетом интересов всех субъектов, в том числе трудовых коллективов и отдельных граждан;

- использование всех форм собственности исходя из экономической целесообразности, а не каких-либо других критериев; ни одна из форм не может абсолютизироваться;
- в собственности государства должно оставаться имущество, необходимое для выполнения им своих функций;
- разгосударствление и приватизация должны осуществляться под общественным контролем, с широким информированием населения.

Соблюдение этих принципов обеспечит каждому гражданину Украины возможность владеть средствами производства, а также равноправие всех форм собственности, в том числе государственной.

Приватизация в Украине не вызвала заметного оздоровления производства. Цель ее, сведенная к созданию большого количества частных собственников, не достигла результата, так как не была увязана с проблемой стабилизации производства, необходимостью структурной перестройки в экономике, оживлением инвестиционных процессов.

Не были учтены экономические интересы основных слоев общества. Отсутствует четкое разграничение прав, функций и ответственности органов республиканского и регионального уровней. Приватизация не должна сопровождаться отказом от государственной собственности. Главное не в количестве собственников, а в том, чтобы появились эффективные собственники, способные придать экономике динамизм и гибкость, устраняющие монопольное положение государственной собственности.

Разгосударствление и приватизация могут осуществляться только при создании определенного правового и организационно-экономического климата для всех хозяйствующих субъектов. Иначе говоря, речь идет о выработке нормативных документов, юридических норм, законодательных актов о разгосударствлении и приватизации, которые создают единые условия и порядок для всех субъектов хозяйствования. Естественно, что такие нормы обязательно должны изменяться, а значит, будут изменяться и «правила поведения».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И КРИТЕРИИ ИХ ВЫДЕЛЕНИЯ

Экономическая система в широком понимании — это целостная система хозяйственных отношений и связей, отражающая совокупность экономических отношений, которые устанавливаются в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных и нематериальных благ и услуг на различных ступенях развития общества. В узком смысле экономическая система рассматривается только как система управления хозяйством, представляющая собой цельность взаимосвязанных, между собой хозяйственных связей.. Изучение экономической системы строится на следующих принципах: целостности, структурности, взаимосвязи системы и среды, иерархичности (расположение частей целого в порядке от высшего к низшему).

Принцип целостности говорит о том, что экономическая система обладает особыми свойствами, элементами, внутренне присущими только этой системе. Так, при формационном подходе целостность каждого способа производства определяется, прежде всего, отношением собственности. Каждый способ производства отражает определенную, отличную от другого, форму присвоения факторов производства и результатов труда.

Экономической основой первобытнообщинного строя была общая собственность на землю, орудия труда, жилище. Все, что производилось, распределялось поровну. Естественной формой организации труда была простая кооперация. Примитивный уровень производственных сил, зависящих от окружающей среды, требовал от первобытных людей стихийно объединяться в общины. Каждый элемент этой системы, его место, роль внутри целого определяется совместным присвоением продуктов труда. Влияние частной собственности на факторы производства и результаты труда приводит к становлению новой экономической системы отношений, в основе которой лежит частнособственнический интерес, частное присвоение.

Реализация этого интереса при рабовладельческом, феодальном способах производства строится на внеэкономическом принуждении к труду. В частной

собственности рабовладельца или феодала находились не только средства производства, но и производители материальных благ (частично или полностью), они не могли свободно распоряжаться своей рабочей силой.

Новый рыночный тип системы экономических отношений зародил капитализм. Производители материальных благ получили экономическую свободу, тем самым был заложен механизм саморазвития экономической системы, произошло ее приспособление к изменению внутренних и внешних условий. Под воздействием развития производительных сил в XIX — начале XX в. на смену единоличной пришла коллективная частная собственность. Широкое развитие получил такой ее вид, как акционерная собственность, ставшая средством привлечения капитала широких масс населения, что привело к стиранию различий между социальными группами общества, характерных для классического капитализма.

В XX в. в связи с необходимостью решения социальных задач, касающихся здравоохранения, образования, социального обеспечения и так далее, а также в связи с растущими затратами на развитие. НТР, усилением интегрированных экономических процессов различных государств, возрастает роль государственной собственности.

Государственная собственность придает экономике развитых стран смешанный характер, ее называют «смешанной экономикой».

Известны экономические системы, получившие название «государственный тип экономики». В таких системах государственная собственность преобладает во всех сферах экономики. Через государственные организационно-экономические системы опосредуется весь процесс воспроизводства. В государствах бывшего СССР она получила название «административно-командной системы».

В настоящее время в Украине и других странах СНГ создаются условия для развития частной собственности. Изменяется вся система экономических отношений. Экономическая свобода производителя, реализуя интерес, создает условия для повышения эффективности производства. При этом не умаляется значение государственной собственности в отдельных сферах экономики,

обеспечивающих общие условия производства и деятельности людей.

Принцип структурности экономики означает, что каждая из ее частей должна рассматриваться в органической связи с другими элементами экономической системы. Например, нельзя рассматривать в отрыве друг от друга тесно связанные между собой элементы системы производственных отношений (производство, распределение, обмен, потребление), которые определяются типом и формой собственности на средства производства.

Принцип зависимости системы и среды проявляется во взаимозависимости отдельных элементов системы с общей средой. Так, функционирование предприятия в условиях рыночной экономики определяется общими условиями развития экономики.

Принцип иерархичности предполагает разделение на системы и подсистемы. Подсистема — это часть более широкой общей системы. Например, в общественном производстве, в системе его экономических связей можно выделить две подсистемы: материальную и нематериальную сферы.

Принцип множественности описания любой системы предполагает изучение ее с различных позиций, чтобы иметь о ней целостное представление. Изучая экономику, на том или ином уровне, этапе ее развития можно обнаружить множество системных образований. Существуют кредитная, денежная, финансовая системы и т. п.

Системный подход позволяет определить прогноз экономического развития, разрешить противоречия между уровнем развития производительных сил, с одной стороны, и устаревшими отношениями собственности, социально-экономическими отношениями, с другой стороны.

Существует несколько способов изменения социально-экономических отношений: социально-политическая революция, эволюционное развитие, комбинирование черт революции и эволюции.

Путем социально-политической революции утверждается социально-экономическая система, когда государственная власть не в состоянии изменить существующий строй. Революция всегда сопровождается разрушением производительных сил, ведет к большим людским потерям. Известны

Французская революция, Октябрьская революция, Кубинская революция и т. п. Последствия этих революций не однозначны. Французская, уничтожив все помещичьи права, обеспечила условия для развития капитализма. Социалистические обеспечили условия для тоталитарной системы, экономической основой которой было господство государственной собственности, ставшей тормозом в развитии производительных сил общества.

При эволюционном способе развития экономическая система изменяется, приспособляясь к новым требованиям экономической жизни. Рычагом, с помощью которого она изменяется, являются реформы, осуществляемые государством. Например, Столыпинская аграрная реформа (1906 — июнь 1917 г.) потерпела неудачу. Трудности проведения этой реформы связаны с сопротивлением крестьян, насаждением частной земельной собственности.

Эволюционным путем произошло в Германии перерастание феодального хозяйства в капиталистическое, возникшее на землях помещиков-юнкеров и получившее название прусского пути.

Черты революции и эволюции сочетают радикально-экономические реформы, происходившие мирным путем и внесшие качественные изменения во всю структуру экономики, постепенно изменяя экономический строй.

ТЕМА 5

ВОСПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

СУЩНОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА

И ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ И ЕГО СТРУКТУРА

Любое производство может существовать лишь как непрерывный процесс. Постоянно повторяющийся и непрерывно возобновляющийся процесс производства называют воспроизводством. Его материальную основу составляют факторы производства. И рабочая сила, и средства производства должны находиться в определенном не только количественном, но и качественном соотношении и быть в наличии к каждому циклу воспроизводства. Нарушение этого соотношения, а точнее оптимальной пропорциональности, приводит к снижению объема производства и его эффективности.

Воспроизводство бывает простое и расширенное. При *простом* воспроизводстве размеры производства остаются неизменными. Не увеличивается в каждом последующем цикле и величина производимого продукта. *Расширенное* воспроизводство характеризуется увеличением объема производства и выпускаемой продукции. При этом важно, чтобы происходил качественный рост.

Воспроизводственный процесс — это воспроизводство не только производительных сил общества, но и экономических отношений — социально-экономических, технико-экономических, организационно-экономических. При этом они, воспроизводятся не в неизменном, а в постоянно развивающемся виде. В настоящее время их содержание пронизывают формирующиеся в экономике рыночные отношения.

Воспроизводственный процесс тесно связан с экономическим ростом. У К. Макконнелла и С. Брю читаем: «Экономический рост определяется и измеряется двумя способами: как увеличение реального ВВП или ЧНП за

некоторый период времени или как увеличение за некоторый период времени реального ВВП или ЧНП на душу населения».

Экономический рост бывает двух типов: экстенсивный и интенсивный. Для *экстенсивного* типа характерно количественное увеличение факторов производства, например, количественный рост фермерских хозяйств, для *интенсивного* увеличение объема производства достигается путем качественного совершенствования факторов производства, применения более квалифицированной рабочей силы и прогрессивных средств производства. При этом типе воспроизводства основу роста составляют повышение производительности труда, улучшение качества продукции, осуществление режима экономии, особенно в использовании ресурсов как материальных, так и природных.

В общем виде экономический рост — это увеличение объема продукции, но **ограниченность факторов производства** заставляет общество выбирать наиболее оптимальные варианты их использования для наращивания производства.

Допустим, что при ограниченном объеме ресурсов обществу необходимо произвести станки (средства производства, используемые для выпуска других товаров) и костюмы (предметы потребления). Предположим, что общество полностью использует ресурсы, отведенные для производства станков и костюмов. Тогда совокупность всех возможных вариантов представлена кривой АВ' (рис. 1), называемой **кривой производственных возможностей общества**.

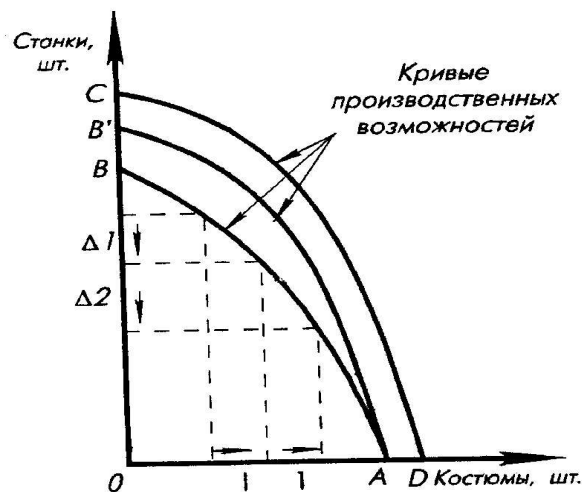


Рис. 1

Точки, расположенные внутри плоскости, ограниченной осями координат и кривой АВ, характеризуют неполное использование ресурсов.

Из-за ограниченности ресурсов общество не в состоянии одновременно увеличивать производство и станков, и костюмов. Увеличивая производство костюмов и, переключая сюда ресурсы, общество вынуждено уменьшать ресурсы и соответственно производство станков, и наоборот. Количество станков $\Delta 1$, от которых придется отказаться, чтобы дополнительно произвести один костюм, составляют издержки производства костюма. Для увеличения производства костюмов еще на одну единицу необходимо отказаться от большего количества станков — $\Delta 2$. Такая же картина наблюдается и при увеличении производства станков в ущерб производству костюмов. Следовательно, наращивание производства одного блага требует все возрастающих издержек, связанных с отказом от производства другого блага, иными словами, действует **закон возрастающих издержек**. Это связано с тем, что для производства станков требуется одна пропорция факторов производства, для выпуска костюмов — другая. Таким образом, чем больше ресурсов переключается из одного производства в другое, тем выше затраты, поскольку не существует полной взаимозаменяемости технологий.

Аналогичные рассуждения справедливы и в том случае, если всю экономику представить в виде двух групп отраслей — гражданского и военного производства. Тогда по мере возрастающего, переключения ресурсов

из военного производства, в гражданское, т.е. *конверсии*, затраты будут возрастать. Это предполагает разработку общенациональной программы конверсии военного производства, которая определила бы, какие отрасли военного производства развивать и в каком направлении, а какие сократить, т.е. осуществить структурную перестройку военного производства, таким образом, с наименьшими потерями адаптировать военные технологии к гражданским, а там, где таких возможностей нет, выделить ресурсы для перепрофилирования военного производства для гражданских целей. Составной частью программы конверсии должны стать переквалификация, переобучение и трудоустройство высвобождаемой рабочей силы.

Следует отметить, что *научно-технический прогресс*, являясь фактором экономического развития, выводит общество на качественно новый уровень потребления, повышая благосостояние всех.

Рассмотрим, как под влиянием научно-технического прогресса изменяется кривая производственных возможностей общества на примере производства станков и костюмов. Сначала предположим, что **нововведения**, т.е. основанные на научных открытиях или технических изобретениях принципиально новые технологии, материалы или устройства, применяются только в производстве станков. Более эффективное использование ресурсов в результате нововведений равносильно тому, как если бы при прежней технике и технологии в производство станков были бы привлечены дополнительные ресурсы, т. е. возможности общества в производстве станков увеличатся и кривая сдвинется в положение АВ'. В действительности же через некоторое время новые технологии станут применяться и в традиционном производстве костюмов, повышая его эффективность. Таким образом, научно-технический прогресс, затрагивая все отрасли и сферы хозяйства, расширяет производственные возможности общества, сдвигая кривую в положение DC.

Для оценки экономического роста в народном хозяйстве применяются соответствующие показатели. Их анализ в динамике свидетельствует об экономическом развитии страны, региона или конкретного предприятия. Из результатов этого анализа можно сделать вывод, характеризующий тип

экономического роста — экстенсивный или интенсивный. Для анализа в экономике применяется довольно значительное число показателей. Остановимся лишь на некоторых, но наиболее важных из них.

Так, определяющим показателем, характеризующим результаты экономической деятельности в целом по народному хозяйству, выступает Валовой национальный продукт (ВНП), под которым понимается рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в стране за один год. В Украине показатель ВНП стал широко применяться в последние годы. Его важнейшее отличие от ранее использовавшихся показателей состоит в том, что в нем учитывается продукт не только материального производства, но и сферы услуг, причем лишь конечный продукт, т.е. товары и услуги, приобретаемые для конечного использования, и не учитывается промежуточный продукт — сырье, полуфабрикаты, топливо, энергия, оказанные хозяйственным единицам услуги, произведенные и потребленные в текущем году. В противном случае мы столкнулись бы с проблемой двойного счета: стоимость одной и той же продукции учитывалась бы дважды, а то и трижды. Например, сталь, выплавленную в текущем году, сначала учли бы как продукцию металлургического завода, а затем в стоимости изготовленного из этой стали автомобиля.

ВНП может быть определен как созданный, распределенный и использованный. В первом случае он представляет собой систему добавленной стоимости, являющейся разницей между выручкой от реализации продукции и затратами на покупку сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов.

Распределенный ВНП — сумма всех доходов в обществе: зарплаты, процента, ренты, амортизации. В этом случае ВНП выступает как валовой национальный доход (ВНД).

Для того чтобы точнее выразить величину новой стоимости, созданной в текущем году, применяют показатель чистого национального продукта (ЧНП), определяемый как разница между ВНП и амортизацией.

Показатель национального дохода, используемый в системе национальных счетов в западных странах, по смыслу не вполне соответствует показателю с

таким же названием, традиционно применяемому в нашей статистике. В системе национальных счетов национальный доход определяется как разница между чистым национальным продуктом и величиной косвенных налогов (акцизы, НДС, таможенные пошлины и др.). Объясняется это тем, что косвенные налоги являются долей государства в ЧНП, которое в отличие от домохозяйств не может рассматриваться как поставщик ресурсов. В нашей статистике под национальным доходом принято понимать вновь созданную в отраслях материального производства стоимость.

Чистый доход — это национальный доход, скорректированный с учетом инфляции (повышения цен) или дефляции (понижения цен) при полной занятости.

Уровень совокупных расходов показывает сумму расходов на потребление и на чистые инвестиции, которые будут иметь место при каждом уровне производства и дохода.

Кейнсианцы утверждают, что капитализм не обладает механизмом, способным автоматически создавать такой уровень совокупных расходов, который бы побуждал предпринимателей производить необходимый объем продукции без инфляции и при достижении полной занятости.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ. НОВЫЕ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост — процесс увеличения реального: валового и чистого национального продукта. Экономическое развитие (позитивное и негативное) имеет место в каждой стране, в любой период времени. Экономический же рост происходит не всегда и не в каждой стране.

Чтобы обеспечить экономическое развитие, необходимо поддерживать на требуемом уровне экономический рост. Так, в Украине и в других странах СНГ для стабилизации экономического положения и последующего экономического роста необходимо реализовать такие кардинальные реформы и направления перехода к рыночной экономике, как разгосударствление собственности на

основе акционирования и приватизации, переход к свободным ценам, демонополизация экономики, формирование рыночной инфраструктуры, укрепление денежной и кредитно-финансовой системы, структурная перестройка, усиление социальной защиты населения и т. д. Одновременно с проведением этих реформ надо осуществлять инвестиции в производственную и социально-бытовую инфраструктуру.

Экономический рост и экономическое развитие во многом зависят от эффективности. Ее следует рассматривать как важнейшее понятие, характеризующее результативность производства. Суть эффективного производства состоит в достижении наилучших результатов при наименьших затратах всех видов ресурсов. Эффективным можно считать такое производство, когда при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести большое количество одного продукта, не жертвуя при этом производством некоторого количества другого продукта.

Под экономической эффективностью понимается такое положение дел, при котором невозможно произвести ни одного изменения, более полно удовлетворяющего желания одного человека, не нанеся при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека.

Для характеристики экономической эффективности (Э) чаще всего применяют метод сравнения результата производства (Р) и затрат на его достижение (З): $Э = Р / З$.

По такому принципу построено большинство показателей экономической эффективности. Возможны и другие подходы, например, определение целевой и сравнительной эффективности. Суть первой заключается в определении степени достижения поставленной цели сопоставлением фактического результата с целевым заданием (оно должно быть количественно выраженным и, разумеется, реальным). Суть сравнительной эффективности — сопоставление разных вариантов использования имеющихся ресурсов.

Результативность экономического роста, экономического развития, эффективности производства в конечном итоге находит отражение в национальном богатстве страны. Национальное богатство — это природные,

материальные, трудовые и финансовые ресурсы, накопленные за всю историю развития страны. Природные ресурсы — это земля, ее недра, вода, леса, пастбища и т. п. Основу материальных ресурсов составляют средства производства, занятые в производственной сфере. Значительная доля национального богатства находится в социальной сфере. Это школы, больницы, культурно-просветительские, спортивные и другие учреждения, организации и предприятия.

Важным компонентом национального богатства являются материальные и духовные ценности, которыми располагает общество: накопленный производственный опыт людей, их образовательный и культурный потенциалы, информационные и историко-культурные ценности, достижения научно-технической мысли. Все эти ценности приобретают качественно новое содержание, находясь под влиянием происходящей в мировом обществе научно-технической революции.

Названные составляющие структуру элементы национального богатства в значительной мере определяют воспроизводственный процесс и экономический рост. Размеры национального богатства свидетельствуют об экономической мощи страны, а его увеличение — необходимое условие повышения жизненного уровня людей и свободного всестороннего развития личности. В ходе воспроизводства национальное богатство постоянно возобновляется и количественно и качественно, свидетельствуя тем самым о соответствующем уровне экономического прогресса.

Для экономического развития, как и для повышения эффективности производства, особое значение имеет так называемое новое качество экономического роста. Его основу составляют происходящие в экономике научно-техническая революция и научно-технический прогресс, суть которых будет рассмотрена в заключительной подтеме настоящей темы. Обширные изменения в производстве обусловлены и формирующимися в обществе рыночными отношениями. Результативность этих "изменений" находит отражение в замене старых методов, ориентированных за счет традиционных источников на чисто количественный Прирост общественного продукта на

новые, обеспечивающие высокие конечные результаты и существенное повышение эффективности производства.

Примечательным для нового качества экономического роста является усиление социальной ориентации экономического развития. Обусловлено это, прежде всего, возрастанием "роли человеческого фактора в производстве и развитии производительных сил общества. Отсюда необходимость ориентировать производство на более полное удовлетворение потребностей человека, создание условий, обеспечивающих повышенную безопасность труда, оздоровление окружающей среды и среды обитания человека. Приоритетным в экономическом развитии становится комплекс отраслей, направленных на повышение уровня жизни населения. Создается, таким образом, индустрия благосостояния, хотя, может, и не для всех слоев населения. Но эти возможности расширяются по мере укрепления слагаемых, характеризующих новые качества экономического роста.

Для качественно нового экономического роста примечательным является переход экономики на преимущественно интенсивный, путь развития. При этом удельный вес интенсивных факторов возрастает по мере расширения и внедрения в производство достижений научно-технической революции. Это позволяет удовлетворять не только традиционные потребности людей, но и новые, порождаемые интенсификацией производства. Причем рельефность замененной потребности будет тем очевиднее, чем продолжительнее анализируемый период развития общества и особенно его экономической жизни.

Интенсификация производства, как было отмечено выше, предопределяет новые качества экономического роста. Так, для повышения эффективности производства исключительное значение имеют качества продукции, производительность труда, рациональное и бережное использование ресурсов и т. п. Тем не менее, приоритетность того или иного слагаемого может стать необходимостью для достижения соответствующего экономического роста. Отсюда и характеристика нового качества экономического роста с позиций ресурсосберегающей интенсификации производства.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПРИЧИНЫ ЕГО СНИЖЕНИЯ. ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Анализ хозяйственной практики и точек зрения в экономической теории позволяет определить следующие факторы экономического роста; количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; объем основного капитала; технология; факторы спроса; факторы распределения.

Первые четыре фактора выступают как факторы предложения. Именно они делают возможным рост производства. Наличие определенного объема природных, материальных, трудовых ресурсов, а также технологического потенциала позволяет обеспечить этот рост. Сказываются на темпах экономического роста, уровне производительности труда, а также величине затрат труда и другие названные выше факторы.

На экономический рост влияют изменения в пропорциях потребления, инвестиций и сбережений. Увеличение производственного личного потребления стимулирует совокупный спрос и приводит к росту валового и чистого национального продукта в абсолютном выражении в расчете на душу населения. Такое же благотворное воздействие на развитие производства и экономический рост оказывает увеличение частных и государственных инвестиций. Сбережения же отвлекают средства от производительного использования в данный период, что приводит к снижению экономического роста.

Эффективность производства, как и экономический рост — не самоцель. Они, в частности, обеспечивают экономическое развитие страны, которое, в свою очередь, во многом зависит от государственного регулирования, в том числе отсутствия системы налогообложения. Например, более низкие предельные ставки способствуют сбережению и инвестированию, росту производительности труда. Более низкие ставки налогов могут обеспечить

прежние или даже возросшие поступления в бюджет. Однако на практике трудно определить, при какой фактической ставке налога начнется снижение налоговых поступлений.

Экономический рост в народном хозяйстве Украины на современном этапе в значительной мере зависит от проводимых в различных сферах экономических реформ.

Факторы, позитивно влияющие на экономический рост, многообразны. Они отличаются и масштабами (народнохозяйственный, региональный или микроэкономический уровень). Все это нельзя не учитывать при характеристике того или иного фактора.

То же можно сказать о причинах и факторах, негативно влияющих на экономический рост. Так, в масштабе народного хозяйства это затраты, связанные с охраной труда и здоровья людей. Реальная забота о состоянии окружающей человека среды также не может осуществляться без определенных затрат со стороны как государства, так и предприятий.

Темпы экономического роста находятся в определенной зависимости от запасов природных ресурсов. Здесь могут иметь место, например, такие тенденции. Большинство стран Африки и Южной Америки, обладая значительными запасами природных ресурсов, в то же время являются экономически отсталыми. Вместе с тем, такая страна как Япония при ограниченности природных ресурсов имеет довольно высокие темпы экономического роста.

На снижение экономического роста влияют:

- низкая социально-культурная и нестабильная политическая атмосфера в стране;
- отсутствие моральных и социальных запретов;
- недобросовестное отношение людей к труду и предпринимательству;
- отсутствие порядка внутри страны, нарушение прав собственности, статуса предприятий, процедуры заключения контрактов и т. п.

Замедляют темп экономического роста также преступления экономического характера, прекращение работы во время трудовых

конфликтов и т. п. В сельскохозяйственном производстве это воздействие неблагоприятных погодных условий. Чистый воздух и вода, безопасные условия труда — все это сейчас требует определенных усилий, которые отнюдь не всегда положительно влияют на экономический рост.

В экономической теории формируется закон убывающей отдачи. Суть его сводится к тому, что последовательные равные приросты переменных ресурсов добавляются к их постоянной величине. В последующем, однако, по достижении определенного уровня использование ресурсов не дает ожидаемого результата.

Дополнительные инвестиции в производственную сферу, а также в производственную или социальную инфраструктуру со временем дают снижающую отдачу. Это положение необходимо учитывать при прогнозировании экономического развития.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Выше было отмечено, что экономический рост как экономическое развитие, эффективность производства во многом зависят от достижений научно-технической революции, причем ее влияние на эти процессы возрастает по мере эволюции человеческой цивилизации. Достижения НТР проникают все глубже в человеческую жизнь и, конечно же, во все сферы формирующейся рыночной экономики. При этом следует иметь в виду, что воздействие научно-технической революции не односторонний процесс, происходит совершенствование человека не только как личности, но и как работника. Иными словами, НТР и жизнедеятельность людей — взаимодействующий процесс. Все это вызывает необходимость раскрытия содержательных характеристик научно-технической революции как понятия.

Смысл научно-технической революции в мировой и отечественной литературе рассматривается по-разному. НТР отождествляют с наступлением атомного века, века ЭВМ и информатики, химии, биологии, биотехники,

электронной и космической эпохи. Научно-техническая революция органично соединяет производство и науку, превращая последнюю в ведущую производительную силу общества. Во всех этих определениях отмечаются влажные и вместе с тем присущие НТР стороны. Но каждую из них вряд ли можно признать в полной мере достаточно объективно отражающей содержание рассматриваемого понятия.

Между тем, для НТР особую значимость приобретают качественные характеристики. В производстве, например, качественно новым является всеобъемлющее преобразование технологических процессов, всех их сторон и компонентов. Достижения НТР внедряются во все сферы деятельности человека. Ей присущи фундаментальные открытия в естественных науках, причем значительная их часть внедрена в производство. Начав свое движение с середины 50-х гг. XX в., научно-техническая революция стала сложным и многоплановым явлением. Ее главное содержание — переход на основе коренных сдвигов в системе научных знаний в новое качество производительных сил общества и обеспечивающих их развитие экономических отношений. В этом суть отличия НТР от научно-технического прогресса, который предполагает наряду с качественным совершенствованием науки, техники, технологии, самого человека, количественное изменение. Характеризует НТР и постепенность развития рассмотренных выше процессов.

Всякая сущность, так или иначе, проявляется. В этом отношении не является исключением и научно-техническая революция.

Во-первых, НТР — это интегрированное взаимодействие науки и производства. Суть этой интеграции находит отражение в такой цепочке: научная идея — научно-техническая разработка — опытный образец — новая технология — массовое производство.

Звенья этой цепочки существуют как обособленно, так и в определенной комбинации ее компонентов. Реализуются они различного рода учреждениями и предприятиями, занимающимися не только научной и научно-прикладной, но и практической, хозяйственной деятельностью. Все это приводит в конечном итоге к кардинальному изменению факторов и источников экономического

роста, а также структуры и динамизма развития рыночной экономики.

Во-вторых, научно-техническая революция — это формирование образцового работника. Требования к его квалификации обусловлены новыми техникой и технологией. Для современного работника характерным должна быть хорошая приспособляемость к техническим нововведениям. Новым техническим системам нужны высококвалифицированные работники, имеющие к тому же навыки коллективного труда и обладающие определенной культурой производства. Все это требует принципиально новых преобразований в подготовке кадров и всей системы образования.

Происходящие изменения в качестве рабочей силы меняют природу самого человека, как главной производительной силы общества. Это проявляется, в частности, в том, что расширяются рамки не только физических, но и умственных возможностей человека. Используя новую технику и технологию, человек производит высококачественную продукцию, причем в условиях, когда повышается производительность и качество его труда.

В-третьих, НТР характеризуется подлинно революционным преобразованием в технологических процессах. Основы новейших технологий составляют: атомная промышленность, ракетно-космическая отрасль, биотехнология и вся сфера информатики. Многие производственные процессы становятся объектом целостной технологической системы, которая базируется на комплексе взаимосвязанных машин, оборудования и приборов, на сочетании взаимосвязанных технологий. Например, в сельском хозяйстве по отдельным видам применяются интенсивные технологии, обеспечивающие программированный урожай нужного качества. Сегодня мы становимся свидетелями перехода на новую технологическую базу здравоохранения, образования, библиотечного дела, домашнего хозяйства и других сфер деятельности людей, оказывающих услуги населению.

В-четвертых, научно-технической революции присуща новая организация труда и производства. Это обусловлено, прежде всего, его постоянным обновлением, техникой, технологией и техническими системами. Последнее, кстати, базируется на взаимосвязанной цепочке оборудования. Такие системы

обслуживают, как правило, различные по характеру и возможностям работники. Чтобы обеспечить слаженность в их работе, необходимы новые подходы и требования в организации коллективного труда. Она еще более усложняется, если рассматривать процесс взаимодействия науки и производства как единое целое.

В-пятых, характерными для НТР являются принципиальные преобразования в системе управления. Это обусловлено, прежде всего, усложнением самого процесса производства, а также связанных с ним фаз воспроизводственного процесса — распределения, обмена и потребления. Само управление переводится на научную основу и новую техническую базу в виде электронно-вычислительной, коммуникационной и организационной техники. Благодаря этой технике, наряду с тремя классическими элементами — двигателем, передаточным механизмом и рабочей машиной, появляется четвертый элемент — управляющее и контролирующее устройство. Это качественно новый скачок в развитии производства и повышении его эффективности. Экономический рост обеспечивается и за счет того, что управление на основе электронной техники раздвигает свои рамки, проникая во все другие многогранные стороны жизнедеятельности людей.

Научно-техническая революция, решая многие жизненно важные вопросы экономического развития общества, вместе с тем порождает ряд новых проблем, трудностей, противоречий. В частности, в производстве довольно часто сочетаются новейшие технологические процессы и традиционные способы производства, сопряженные с малопродуктивным ручным трудом. Создавая новую технику, многие предприятия сами еще нередко используют малопривлекательный неквалифицированный конвейерный труд.

На этапе формирования рыночной экономики внедрение в производство достижений НТР приводит, как правило, к серьезным структурным изменениям, что неизбежно влечет за собой перераспределение рабочей силы, возникает проблема переподготовки кадров. Это касается, в первую очередь, таких отраслей как сельское хозяйство, добывающая промышленность, отраслей, производящих традиционные материалы, например, черной

металлургии. В различных странах мира миллионы людей вынуждены часто менять место жительства.

Научно-техническая революция и, в первую очередь, одно из ее важнейших направлений — автоматизация производства, порождает такое социальное явление, как безработица. Вместе с тем растут технические нагрузки и интенсивность труда работников при управлении мощными машинами, оборудованием и крупными агрегатами. Это отрицательно действует на здоровье людей повышается их утомляемость, растет число стрессов и неврозов, психических заболеваний.

Создание мощных технических систем серьезнейшим образом выдвигает на первый план проблему их надежности и безопасности. Напоминают об этом хотя бы два следующих примера: трагедия, произошедшая на атомной электростанции в Чернобыле, и катастрофа американского космического корабля «Челленджер». При этом наибольшую опасность для жизни на земле представляют научно-технические разработки военно-промышленных комплексов.

Как видим, НТР — это не только экономический рост и общественный прогресс. Ее поступательное развитие требует коренного изменения во взаимодействии природы и человека. Затрагивая целую гамму нравственных и гуманитарных проблем, НТР не может проходить мимо решения экономических проблем. Вопрос должен решаться таким образом, чтобы достижения НТР не только порождали трудности и противоречия, но и находили способы и методы их решения.

ТЕМА 6

ДЕНЬГИ И ИНФЛЯЦИЯ

ДЕНЬГИ И ИХ ФУНКЦИИ. ТЕОРИИ ДЕНЕГ. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Исторический процесс возникновения денег был исследован К. Марксом. Он показал, что вначале обмен продуктами был редким, случайным, единичным явлением. По мере развития общественного разделения труда, появления новых товаров обмен становился более регулярным. Однако рост числа обмениваемых товаров затруднял процесс купли-продажи, ибо не всегда «покупатель» и «продавец» находили друг друга. Так, если А желал поменять зерно на мед, то он мог найти владельца меда В, но тот, допустим, хотел получить не зерно, а мясо или рыбу. Приходилось А и В обменивать свои товары многократно, прежде чем они приобретали желаемое.

Но постепенно на местных рынках выделился один товар, на который можно было обменять все. Имея такой товар-эквивалент, можно было легко получить требуемое, что значительно облегчало обмен. Чаще всего роль эквивалента играл скот. Так, в Древней Руси княжеская казна называлась «скотницей», а казначей — «скотником». Конечно, такие примитивные и «неуклюжие» эквиваленты постепенно уступали место более удобным.

Исходя из опыта обмена, такой эквивалент должен был иметь вполне определенные свойства: однородность и равнокачественность, прочность и сохраняемость, делимость в любой пропорции, компактность, более или менее постоянную стоимость.

Ни один вид примитивных денег не обладал полным набором таких свойств. Положение облегчилось с выдвижением на роль денег благородных металлов — золота и серебра: «... золото и серебро по природе своей не деньги, но деньги по своей природе — золото и серебро».

Благородные, металлы позволили перейти к весовому типу денег. Этот переход стал возможным благодаря естественным физическим свойствам

золота и серебра — их мягкости и ковкости. Однако весовые деньги, хотя и были большим шагом вперед, все же не решали всех проблем. Для совершения честных сделок продавец и покупатель должны были располагать весами большой точности, прибегать к услугам оценщика чистоты драгоценных металлов, иметь с собой набор инструментов для дробления кусочков металла на более мелкие части. Так возникло третье затруднение обмена.

Оно разрешилось с появлением чеканной монеты. В ней было гарантированное государством количество благородного металла. Например, монета достоинством 5 руб. царской чеканки содержала 87,12 долей (или 3,871 г) чистого золота, и она их действительно содержала, не нуждаясь в экспертизе.

Возникновение и развитие монеты в реальной истории заняло много веков. Поначалу государство лишь клеймило слитки, удостоверяя их вес и пробу. Монеты в современном смысле появились значительно позже, с развитием техники и искусства. Их изготовление стало привилегией государства и получило название монетной регалии.

Металлические деньги находились в обороте и на территории Киевской Руси. В IX—XI вв. были преимущественно серебряные и частично золотые монеты. Одной из первых чеканных монет Киевской Руси была гривна — серебряный слиток весом в полфунта. В книге украинского историка М. Грушевского «История Украины-Руси» повествуется о том, что по Византийскому соглашению 911 г. греки обязались выплачивать князю Олегу дань по 12 гривен, то есть по 6 фунтов серебра на каждого члена дружины и князей, которые оставались в Киеве, Чернигове, Переяславе и других городах. Рубль появился в XIV в. Это также была серебряная монета — часть гривны или рублевая гривна, обрубок гривны. При Петре I начали чеканить золотые монеты.

Следующим шагом в развитии денег было появление бумажных, а затем и кредитных денег. Феномен их связан с тем, что, являясь средством обращения, постоянно обмениваясь на другие товары, легко переходя из рук в руки, металлические деньги физически изнашиваются, следовательно, количество заключенного в них металла уменьшается.

Таким образом, обращение денег отделяет реальное содержание монеты от ее номинального содержания. Этот важнейший факт был замечен государством и фальшивомонетчиками. Они занялись «порчей» монет, причем многие правители превзошли в этом самых ловких мошенников. Например, римский император Септимий Север в конце II в. довел содержание меди в якобы серебряных монетах до 50 — 60 %. Французский же король Филипп IV даже вошел в историю под прозвищем «Фальшивомонетчик».

Деятельность тех, кто «портил» монеты, имела и свою положительную сторону, поскольку породила идею о возможности выпуска бумажных денег в качестве заменителя полноценных золотых и серебряных монет. Первые бумажные деньги возникли в Китае еще в XII в., потом (в 1690 г.) — в Северной Америке, в английской колонии Массачусетс. В России бумажные; деньги появились в 1769 г., назывались они «ассигнациями» и имели хождение до 1849 г.

До начала XX в. бумажные деньги были, как правило, разменными на золото. Такая система носила название золотого стандарта. После первой мировой войны золотой стандарт сохранили только США, а Англия и Франция восстановили его в урезанных формах. В 30-х гг. размен бумажных денег на золото был отменен во всех капиталистических странах. Во внутреннем денежном обращении он нигде не был восстановлен, но сложившаяся после второй мировой войны международная валютная система (так называемая «бреттонвудская») оставляла за золотом существенную роль, ибо все валюты западного мира были связаны с золотом через американский доллар. Окончательную отмену золотого стандарта относят к 1971—1973 гг., когда ушла в прошлое международная обратимость доллара в золото, и тем самым оборвана последняя нить, связывающая мир бумажных денег с золотом. Были также ликвидированы твердые паритеты валют, основанные на золотом содержании.

В современных условиях золото и серебро не участвуют в денежном обращении капиталистических стран, а денежная масса примерно на 25 % состоит из наличных денег и на 75 % — из текущих счетов, составляющих базу

безналичных расчетов.

В экономической науке **ликвидность** характеризует способность какого-либо финансового актива обращаться в наличные деньги. Абсолютной ликвидностью обладают выпускаемые государством наличные деньги. Чеки, векселя и различные ценные бумаги считаются менее ликвидными средствами. Товары обладают еще меньшей ликвидностью. Владелец наличных денег всегда превратит их в необходимые товары.

Классическими **функциями денег** является мера стоимости, средство обращения, средство образования сокровищ, средство платежа, мировые деньги.

В качестве **меры стоимости** деньги соизмеряют стоимость всех товаров. Стоимость товара, выраженная в деньгах, есть его **цена**. Техническая сторона измерения деньгами стоимости товаров связана с **масштабом цен**, который представляет весовое количество денежного материала в денежной единице, принятой в данной стране. Масштаб цен устанавливается государством.

Как **средство обращения** деньги постоянно переходят из рук в руки, являясь мимолетным посредником при обмене товаров, что делает возможным замену полноценных денег неполноценными бумажными знаками, о чем говорилось выше.

Оплата товара наличными деньгами в момент покупки не всегда возможна. Так, производители сельскохозяйственной продукции располагают деньгами после сбора и реализации урожая, однако техника, семена, удобрения необходимы им до начала посева (работ), а предметы потребления — постоянно. В подобных ситуациях покупатель приобретает товар с отсрочкой платежа, выдавая продавцу долговое обязательство, в котором фиксируется сумма долга и срок его погашения. Продавец становится кредитором, а покупатель — заемщиком. При этом деньги выступают в функции **средства платежа**. Эту же функцию они выполняют везде, где потребительская стоимость товара или услуги поступает к покупателю раньше, чем стоимость к продавцу.

В современных условиях произошло сращивание функции денег как

средства платежа и средства обращения, экономисты называют эту функцию денег **средством обмена**.

Функция денег как **средства накопления** развивалась из средства образования сокровищ. Деньги, выступая как воплощение общественного богатства, неизбежно порождали желание изъять из обращения золотые монеты. Развитие товарных отношений привело к тому, что деньги стали накапливать для того, чтобы вложить их в дело. Вместе с тем появление на товарных рынках дорогих товаров длительного пользования, недвижимости, стремление людей получить хорошее образование, сохранить здоровье и тому подобное требовали накопления денег не только предпринимателями, но и другими слоями общества. Накопление денег осуществляется на банковских счетах, что позволяет сохранить средства, получить доходы в виде процента по вкладам.

Долгое время функцию мировых денег выполняло золото. После первой мировой войны эту функцию наряду с золотом стали выполнять национальные валюты развитых стран — доллар США, английский фунт стерлингов, французский франк. В настоящее время золото практически вытеснено из международных платежей и расчетов.

Мы подошли к вопросу о цене денег. Цена денег, или стоимость денег, называется еще **покупательной способностью** денег. Цена денег — это величина, обратная цене всех других товаров. В самом деле, покупательная способность денег, или их цена, тем выше, чем ниже цены на товары. В этом случае на одно и то же количество денег можно купить больше товаров или меньше.

В XVI в. в Западной Европе разразилась жесточайшая инфляция, вызванная тем, что награбленное в Америке после ее открытия серебро (монеты Западной Европе делались из серебра) хлынуло в Европу. Тогда впервые встал вопрос о ценности денег, и была предложена первая по этому поводу экономическая теория — количественная теория денег. Ее автор Жан-Батист Сэй, философы Ж. Воден, Ш. Монтескье, Д. Юм. Широкое распространение и признание количественная теория получила в начале XX в.,

когда обострилась проблема обращения и покупательной способности бумажных денег.

Идея, лежащая в основе количественной теории денег, проста: внешнее изменение количества находящихся в обращении денег приводит к пропорциональному изменению абсолютного уровня цен на товары и услуги и, следовательно, к изменению покупательной способности денег. Теория помогает понять связи между денежным и товарным рынками. Количественная теория денег не представляет единую концепцию, это лишь направление исследований, в котором в рамках основной идеи существует широкий разброс мнений экономистов. Наиболее известны два варианта простой количественной теории денег:

транзакционный подход, или вариант И. Фишера, и кембриджская версия, или теория кассовых остатков. И. Фишер предполагает, что скорость обращения денег и объем реализуемых на рынке товаров на протяжении определенного периода времени постоянны, т.е. уровень цен прямо пропорционален количеству денег в обращении и скорости их оборота и обратно пропорционален количеству товарных сделок. Вариант И. Фишера учитывает деньги и товары, находящиеся в обращении (потоки товаров и денег), и не принимает во внимание товары на складах и деньги в функции средства накопления (запасы денег). Кроме того, вызывает сомнение тезис о постоянстве скорости обращения денег и объема, реализуемых на рынке товаров при росте их производства.

Отмеченные недостатки первого варианта количественной теории частично преодолены в кембриджском варианте или теории кассовых остатков, основы которой разработаны А. Маршаллом, А. Пигу, и др. Если И. Фишер основной акцент делал на движении денег в качестве средства, обслуживающего товарные сделки (транзакционный подход), то кембриджская школа стремилась выявить закономерности использования денег как дохода. Ее аргументация основана на идее **кассовых остатков**, под которыми понимаются денежные средства, хранимые хозяйствующими субъектами в виде наличности, т.е. в абсолютно ликвидной форме. Особое значение

придавалось исследованию зависимости кассовых остатков от скорости их расходования и доходов. Было установлено, что размеры кассовых остатков зависят от масштабов денежного обращения, традиций общества, индивидуальных предпочтений хозяйствующих субъектов и т. п., причем никто не заинтересован хранить весь доход в виде наличности, несмотря на ее абсолютную ликвидность. Наибольшее влияние на величину кассовых остатков оказывает экономическая конъюнктура. При благоприятных условиях доля кассовых остатков (наличности) в доходе невелика и стабильна. В инфляционной экономике активизируются процессы сбрасывания наличных денег, и происходит более быстрое превращение их в товары и услуги, доля кассовых остатков в доходе не увеличивается.

Кембриджская теория перенесла анализ в область принятия экономических решений всеми субъектами экономики. При проведении экономической политики следует учитывать не только действия правительства по эмиссии денег, но и решения предпринимателей, банкиров, населения по хранению больших или меньших сумм в кассовых остатках.

Следовательно, обращает на себя внимание, что в рыночной экономике органически переплетено движение товарной и денежной масс.

Деньги — неотъемлемый элемент рынка, они пронизывают все его поры. Состояние денежного хозяйства во многом характеризует здоровье рыночной экономики. В экономической жизни каждой страны находится определенная **денежная масса**, т. е. количество выпущенных в обращение денежных знаков. При этом учитываются не только **наличные деньги** (банкноты, монеты), но и денежные средства на текущих счетах в банках (деPOSITные деньги). При **безналичном обороте** расчеты ведутся посредством банковских депозитов (счетов, сертификатов, кредитных карточек). Безналичные денежные средства обратимы в наличные и наоборот. Сферы наличных и безналичных расчетов в нашей стране разграничиваются в законодательном порядке. Так, деньги выдаются в наличной форме по целевому назначению или по существующим нормативам. Такой порядок был установлен для того, чтобы государство могло жестко контролировать деятельность предприятий, следить за исполнением

ими планово-финансовой дисциплины, регулировать объем наличных денег. Но такое положение имеет ряд негативных сторон, в частности, тормозится и затрудняется товарный оборот, закрепощается хозяйственная деятельность предприятий, снижаются стимулы предпринимательской работы. Переход к рынку предполагает существенные изменения в области безналичного расчета.

Непрерывное движение денег в качестве средств обращения и платежа (в наличной и безналичной форме) называется **денежным обращением**.

Денежные фонды выполняют различные функции. Часть денег, которые обслуживают общественное воспроизводство через распределение и перераспределение совокупного продукта, национального дохода, называются **финансами**. Те денежные фонды, которые временно не используются предприятиями, населением и обслуживают воспроизводственные процессы на принципах возвратности и платности, называются **кредитом**. В своей совокупности эти денежные фонды попадают в сферу финансово-кредитных отношений. Не все денежные фонды попадают в эту сферу. Туда не включаются полученная заработная плата, используемая для личного потребления, дарение, наследование, передача денег между членами общества, денежный оборот торговли, оплата транспортных, бытовых, коммунальных и других услуг, купля-продажа между гражданами. Однако любые из этих денежных средств могут попасть в финансово-кредитную систему. Например, через платежи, отчисления, налоги деньги превращаются в финансы. А деньги, попавшие в банк, становятся кредитом для других субъектов. Столь же динамично движение внутри самой финансово-кредитной системы (финансовые средства могут превращаться в кредит и наоборот). Таким образом, денежное обращение неразрывно связано с финансово-кредитными отношениями. Поэтому реформирование денежного обращения возможно только в единстве со всей финансово-кредитной системой.

Денежное обращение совершается в каждой стране в определенной **денежной системе**, которая закрепляется законодательно. В денежную систему включаются наименование денежной единицы, масштаб цен, виды денежных знаков, порядок их выпуска в обращение, характер обеспечения, условия

безналичного платежного оборота, порядок обмена национальной валюты на иностранную, поддержание государством валютного курса. Центральное место в денежной системе занимает процесс **эмиссии денег**, т. е. выпуск денежных знаков.

В последнее время произошли серьезные деформации в эмиссионной политике. Это связано прежде всего с попыткой покрывать растущий дефицит госбюджета с помощью печатания денег.

В связи с резким расслоением населения по уровню доходов в 1993 г. значительная часть наличных денег сконцентрировалась у отдельных групп. Это обстоятельство вместе с устоявшейся практикой и принятыми решениями о ежеквартальной индексации минимальных пенсий и минимальной заработной платы обусловили необходимость регулярной налично-денежной эмиссии.

Данный процесс провоцирует рост инфляции в нашей стране. Управление эмиссионным процессом осуществляется на основе законов денежного обращения, прежде всего, закона количества денег, необходимых для обращения. Для реализации этого закона всеми банками государства составляются кассовые планы, в которых определяются размер и источники поступления наличных денег и их целевая выдача. На основе этого плана определяется необходимость выпуска в обращение и изъятия наличных денег. Выпущенными в обращение считаются не только наличные деньги, выданные клиентам банка, но и деньги, находящиеся в оборотной кассе, т.е. обслуживающие текущие расходы предприятий и населения. Сумму наличности свыше лимита оборотной массы банк обязан перечислять в запасные фонды, т.е. изымать из обращения. Эмиссия денег осуществляется перечислением денежной наличности из запасных фондов в оборотную кассу. Как уже отмечалось, это делает каждый банк, но по разрешению Национального банка Украины.

Денежная система в каждой стране является объектом государственной политики. Это означает, что денежная система регулируется, управляется, изменяется под государственным воздействием. Чем более устойчива и

надежна денежная система, тем более эффективно функционирует экономика. Изменения экономических условий иногда требуют проведения **денежной реформы**, которая в одном случае означает переход от одной денежной единицы к другой, а в другом — частичные изменения отдельных сторон денежной системы. Главной задачей государственного управления является упорядочение и укрепление денежной системы. Это может быть обеспечено различными **методами денежной политики**. Наиболее распространенным является **дефляция** — уменьшение денежной массы изъятием из обращения лишних бумажных денег; **нуллификация** — ликвидация старых денег и выпуск новых денежных знаков, но в меньшем количестве; **номинация** — изменение нарицательного значения денежных знаков с их обменом по определенному соотношению на новые, более крупные денежные единицы; **девальвация** — уменьшение металлического содержания денежной единицы или снижение курса бумажных знаков по отношению к иностранной валюте.

ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ

Серьезной болезнью денежного обращения является **инфляция**. Долгое время считалось, что плановой социалистической экономике такая болезнь не грозит. Это означает, что многие характеристики, причины, методы лечения этой опасной и быстро прогрессирующей болезни мы знаем плохо. Инфляция в переводе с латыни означает «вздутие». Впервые этот термин стал использоваться в середине XIX в. для обозначения процесса разводнения, разбухания бумажно-денежного обращения. Экономическое содержание инфляции заключается в том, что происходит переполнение каналов обращения денежными знаками сверх реальных потребностей экономики. Это находит свое выражение в обесценивании бумажных денег по отношению к золоту (повышается его рыночная цена), товарам (растут оптовые и особенно розничные цены) и иностранной валюте (падает курс национальной валюты).

Причины инфляции носят многоступенчатый характер. Ближайшей

ступенькой к выяснению ее причины является **отрыв цен от реального движения стоимости товаров и услуг**, выражающийся в том, что цены растут независимо от изменения затрат труда, что приводит к обесцениванию денег, снижению их покупательной способности. Есть скрытая форма обесценивания денег, так называемая **инфляция качества**. Ее суть заключается в том, что при низкой цене потребительские свойства товара ухудшаются или же цены снижаются в меньшей степени, чем изменяется качество (например, цена на сметану снижается в меньшей степени, чем уменьшается ее жирность). Инфляция качества относится и к такому процессу, как повышение цен на товары-новинки, качественные характеристики которых изменились незначительно. Особенно характерна такая практика для промышленных отраслей завершающего цикла (машиностроение, легкая промышленность и ряд других). Эта причина инфляции не позволяет понять более глубинные корни ее происхождения. Необходимо спуститься на следующую ступеньку в ряду причин инфляции. Ею является **более быстрый рост доходов населения и предприятий по сравнению с производством товаров и услуг**. Это так называемая **инфляция доходов**. Особую роль в развитии этой формы инфляции играет огромный удельный вес незавершенного строительства в стране. Третью часть сметной стоимости строительного объекта составляет фонд заработной платы. А это значит, что с ростом незавершенного производства на потребительский рынок устремляются ничем не подкрепленные денежные знаки. В результате инфляции доходов создается устойчивое превышение платежеспособного спроса населения, предприятий над предложением совокупной товарной массы. А это в свою очередь усиливает дефицит и стимулирует повышение цен. Превышению доходов предприятий над реально созданными материальными ценностями способствует **кредитная инфляция**, которая является следствием предоставления кредитов, не подкрепленных материальным обеспечением, а также заранее известного факта их невозвратности. Такая практика широко применялась по отношению к колхозам и совхозам. Но рассмотрение даже этих причин еще не позволяет выяснить глубинные причины инфляционного

процесса в стране.

В условиях директивно-плановой экономики основной причиной инфляции является **затратный хозяйственный механизм**, который оценивает хозяйственную деятельность предприятий, отраслей, народного хозяйства в целом по объемно-валовым показателям, тем самым стимулируя выпуск дорогих товаров, повышение любыми способами цен. Атрибутом затратного механизма выступает чрезмерное государственное регулирование экономики. Государственное финансирование инвестиций, социальных, производственных программ, армии и аппарата управления требует огромных денежных ресурсов. Порождает инфляцию и военное производство. Во-первых, оно деформирует структуру общественного хозяйства (увеличивается доля отраслей тяжелой промышленности, сокращается потребительская сфера); во-вторых, военные расходы не имеют товарного покрытия, способного удовлетворить производственное или личное потребление; в-третьих, военный сектор создает дополнительный спрос на занятых в нем или на военной службе. Мировая практика свидетельствует, что чем выше удельный вес военных расходов в бюджете страны, тем интенсивнее инфляция.

Если государство не в состоянии подкрепить свои расходы поступающими в бюджет доходами, то оно вынуждено искать дополнительные источники финансирования в эмиссии денег, что приводит к закачиванию в денежное обращение не обеспеченных товарами денежных знаков. Так что корень инфляции — в причинах, порождающих дефицит госбюджета. Наряду с внутренними причинами есть внешние, в частности, нерациональная экспортно-импортная политика государства (неэквивалентный обмен, закупки ненужного оборудования, превышение импорта над экспортом и др.). Существуют также внеэкономические факторы дефицита и инфляции, такие как крупные аварии, стихийные бедствия, ведение военных действий. В этом случае государство несет колоссальные затраты на преодоление последствий, выплату компенсаций пострадавшим.

Взаимодействие многообразных факторов и причин приводит к разной степени развития инфляции. В зависимости от этого различают инфляцию

ползучую (цены растут постепенно) и **галопирующую** (стремительный, скачкообразный характер роста цен). Разновидностью последней является **гиперинфляция**, для которой характерен чрезмерно высокий уровень цен. **Измерителем степени инфляции** является движение оптовых и розничных цен, а также индекс стоимости жизни, который исчисляется на основе цен потребительских товаров повседневного опроса.

Инфляция в настоящее время стала характерной чертой любой экономики, поэтому государство должно ставить своей задачей не уничтожение инфляции как таковой (это невозможно сделать в принципе), а регулирование инфляционного процесса через поддержание степени инфляции на необходимом уровне, преодоление ее негативного воздействия на экономические и социальные стороны жизни общества.

Последствия инфляции. Для государственного регулирования инфляционного процесса необходимо знать, какие последствия имеет инфляция. Пока она не набрала высокие темпы, расширение массы обращающихся денег ускоряет платежный оборот и способствует спросу на дополнительные инвестиции, за счет чего растут капитальные вложения в производство, расширяются его размеры, увеличивается спрос на рабочую силу. Для каждой страны существует своя пропорция между степенью инфляции и уровнем безработицы, поэтому с помощью регулирования степени инфляции государство проводит политику занятости. Невысокий уровень инфляции формирует дополнительный платежеспособный спрос, как населения, так и предприятий, чем стимулирует рост производства. В большинстве развитых стран мира на этом принципе построена современная политика монетаризма. Уже в этих условиях денежная прибыль производителей растет быстрее, чем заработная плата участников производства. А это изменяет соотношение между заработной платой и прибылью в пользу последней, что приводит к относительному уменьшению доли личного потребления трудящихся в национальном доходе.

Особые последствия наступают при достижении критической **точки инфляции**, т. е. момента, с которого, несмотря на увеличение денежной

суммы, удается приобрести меньше, чем раньше, товаров, и услуг. При достижении критической точки инфляция становится невыгодной. Критическая точка не совпадает для различных групп производителей и потребителей. Раньше ее ощущают мелкие производители и небогатые социальные слои. В последнюю очередь критическая точка наступает для государства. Если после наступления критической точки начинается галопирующая инфляция, то она дезорганизует все производство: обесцениваются все виды используемых ресурсов (природных, производительных, трудовых), затрудняется учет денежных затрат и результатов, появляются сложности со снабжением, сужается сфера долгосрочного кредитования, происходит перераспределение ресурсов не в те сферы, где они реально нужны, а туда, где за счет роста цен происходит необоснованный рост нормы прибыли. В конечном счете, денежные средства перестают выполнять свои функции меры стоимости, средства обращения. Они лишь номинально участвуют в экономических процессах, которые приобретают натуральную форму хозяйственных связей. Национальная денежная единица вытесняется более устойчивой мировой валютой.

Характер инфляции по-разному влияет на социальные группы населения. Те, кто успевает быстрее поднять цены на свои товары, услуги, получают дополнительную выгоду за счет перераспределения доходов других категорий населения. У тех же, кто не может повысить цены (например, работники государственных предприятий), происходит обесценивание доходов. Особенно проигрывают социальные слои с гарантированными, стабильными доходами (пенсионеры, студенты) и лица, живущие на пособия.

С началом инфляции ее критическую точку начинают ощущать работники государственного сектора и население с неизменными размерами дохода. Вскоре за ними критической точки достигают мелкие производители («индивидуалы», некрупные кооперативы и фермеры). Значительно позже в таком состоянии оказываются крупные производители. В конечном счете, и государство сталкивается с критической точкой: номинальные государственные расходы увеличиваются быстрее, чем реальный объем

товарной массы. Поступления в бюджет сокращаются, прежде всего, от прямых налогов на доходы, оцененных в прежних размерах. Это вызывает волну эмиссии денег, что еще больше подхлестывает инфляцию. Она стремительно превращается в гиперинфляцию, разрушая всю экономику, и порождает уродливые социальные явления (спекуляцию, черный рынок, коррупцию и т. п.).

Для более глубокого понимания процессов инфляции очень важно знать реальную обстановку в Украине, в условиях проведения экономических реформ.

После либерализации ценообразования в январе 1992 г. инфляционные процессы развивались под влиянием спроса и предложения на продукцию и услуги.

В условиях переходного периода в Украине только еще формируется отвечающий новым хозяйственным отношениям финансово-кредитный механизм. Он связан с постоянно увеличивающимся объемом товарных ресурсов. В результате наблюдается непрерывный рост цен. Темпы этого роста оказались экстремально высокими, поскольку монополизм многих производителей, позволяющий им продавать товар по все более высоким ценам, не находил ограничений со стороны покупательского спроса, весьма часто формирующегося независимо от производства и не в результате его расчета, а потому опережая предложение и подстегивая увеличение цен.

В сложившихся условиях товаропроизводитель, при почти полном отсутствии конкуренции на рынке товаров и услуг формировал такой, уровень цен на свою продукцию, который не только покрывал издержки производства, но и обеспечивал высокую прибыль.

Следует отметить, что среди мер сдерживания инфляционных процессов часто называют централизованное регулирование на основные продукты питания, однако результаты регулирования цен, как на федеральном, так и на региональном уровне, еще раз подтвердили неэффективность такого пути.

Одним из факторов, оказывающих стабилизирующее влияние на рост цен, должно стать формирование рынка и восстановление товарных ресурсов, когда

населению может быть предложен широкий ассортимент товаров, входящих в одну товарную группу с дифференцированным уровнем цен на эти товары, создающий у продавца и производителя стимулы к конкуренции в борьбе за покупателя. При этом необходимо создать такой рынок товаров и услуг, на котором у отечественного производителя возникла бы жизненная потребность в вытеснении с рынка аналогичной продукции, ввозимой зарубежным продавцом.

В таких условиях государству следует нейтрализовать негативное воздействие инфляции выработкой специальных мер и проведением антиинфляционной политики, что должно оказать всестороннее влияние на всю систему порождающих инфляцию причин.

С учетом принятых правительством решений можно определить два взаимосвязанных процесса в антиинфляционных действиях: стремление восстановить товарно-денежное равновесие на рынке и добиться устойчивости национальной денежной единицы. Исходя из этого можно выделить такие основные направления антиинфляционных мер:

снижение дефицита государственного бюджета. Предполагает фискальную (бюджетную) политику государства, построенную на принципе соизмерения доходов и расходов, т. е. формирования расходной части на основе полученных доходов; сокращение дефицитного финансирования производственных капиталовложений, расходов на поддержание убыточных предприятий, оборону, государственный управленческий аппарат;

восстановление равновесия на рынке товарной и денежной масс за счет расширения сферы действия равновесных цен, т. е. цен, свободно устанавливаемых на уровне спроса и предложения. Но одновременно это предполагает демонополизацию экономики, ее разгосударствление. В условиях технической и государственной монополий равновесные цены функционировать не могут. Достижение рыночного равновесия, особенно на первом этапе, требует достаточно жесткого контроля за ростом доходов, не подкрепленных созданными материальными ценностями;

существенным моментом стабилизации обращения и преодоления

инфляции должно стать формирование конвертируемой гривны, что требует более подробного рассмотрения.

ПРОБЛЕМА КОНВЕРТИРУЕМОСТИ ДЕНЕГ. ВАЛЮТНЫЕ СИСТЕМЫ

Превращение гривны в конвертируемую валюту означает ее способность свободно использоваться в международных платежных расчетах. Это находит выражение в следующем: свободный обмен нашей денежной единицы на валюту других стран по действующему валютному курсу; свободная продажа и покупка других валют; использование гривны для вкладов в банки других стран (зарубежных); возможность покупать за наши деньги ценные бумаги иностранных предприятий и государств, причем эти права будут распространяться на граждан как нашей, так и других стран.

Существует **полная конвертируемость**, предполагающая отсутствие каких-либо валютных ограничений и беспрепятственное использование валюты во всех видах иностранных операций.

Частичная (ограниченная) конвертируемость допускает лишь внешнюю конвертируемость, т. е. свободное использование денежной единицы иностранными физическими или юридическими лицами в текущих или только внешнеторговых расчетах.

Неконвертируемой валютой считается та, которая не может выполнять свои внешнеторговые расчеты без разрешения уполномоченных государственных валютных органов.

В настоящее время около 60 государств обладают различными видами конвертируемых валют. Канада, США, ведущие государства Западной Европы, Япония имеют полную конвертируемость своих валют. С 1976 г. введено понятие «свободно используемая валюта». Это не только полная конвертируемость, но и способность денежной единицы обслуживать практически все операции международного валютного рынка. В эту группу валют входят: доллар США, марка ФРГ, японская иена, фунт стерлингов,

французский франк. Какие же **преимущества** появятся у гривны, если она станет **конвертируемой**? Во-первых, возможность расплачиваться с зарубежными предприятиями без предварительного обмена на иностранную валюту. Это будет сокращать затраты на валютные обмены.

Во-вторых, появится более широкая возможность закупки иностранных и продажи своих товаров.

В-третьих, сократится вероятность уменьшения валютных поступлений из-за изменения курса валют.

В-четвертых, упростятся и унифицируются расчеты и сопоставления показателей обмена.

Конвертируемость гривны — это неотъемлемое условие интеграции нашей экономики с мировым рынком. Хотя конвертируемость — чрезвычайно престижное и привлекательное явление, тем не менее, она не может быть введена директивными, командными методами по нашему желанию. Неподготовленная конвертируемость чревата, во-первых, потерей твердых валют и золота, имеющихся в наших центральных резервах (если валюта оказывается «слабой», то выпустивший ее банк обязан выкупить ее, расплачиваясь «твердой» валютой, другими валютными ценностями, в частности, золотом); во-вторых, полным обеспечением национальной валюты; в-третьих, неуправляемым наращиванием внешнего долга; в-четвертых, активным оттоком с внутреннего рынка дешевых природных ресурсов и товаров с высоким уровнем природных компонентов (например, металлические изделия). На большинстве предприятий растет безработица, накаляются все экономические, социальные, политические противоречия. Справиться со всем этим государство не сможет.

Мировой опыт формирования конвертируемости зарубежных денежных единиц свидетельствует о необходимости серьезной подготовки экономики к этому шагу. Так, например, Япония при огромных темпах экономического развития, всесторонней помощи со стороны других стран смогла ввести конвертируемость иены только в 1964г. Не следует, однако, и затягивать с конвертируемостью гривны, поскольку сам этот процесс сможет

активизировать многие экономические преобразования. Движение к конвертируемости должно пройти в два этапа: формирование частичной, а затем и полной конвертируемости.

Какие же условия необходимы для перехода к **конвертируемости**? К общеэкономическим следует отнести создание достаточно стабильного экономического положения внутри страны, устойчивого денежного обращения, развитие национальных денежных рынков и рынков капиталов. Это позволит обеспечить достаточную устойчивость гривны, возможность обратить ее в широкий ассортимент товаров и услуг национального рынка. Конвертируемость гривны должна строиться на достаточной конкурентоспособности товаров Украины на мировом рынке.

Существуют **специальные валютно-финансовые условия** конвертируемости. Это установление более реалистичного валютного курса национальной валюты к ведущим иностранным валютам; возможность как предприятиям, так и отдельным гражданам свободно распоряжаться заработанной валютой (иметь возможность в законном порядке постоянно обменивать гривну на иностранную валюту, расширять практику аукционной продажи валюты); установление равновесия платежного баланса, сокращение внешнего долга.

Выполнение внешних условий конвертируемости предполагает вхождение Украины в Международный валютный фонд (МВФ), который выступает своеобразным гарантом конвертируемости конкретной валюты перед всем миром, а также оказывает помощь стране в случае резкого ухудшения ее платежного баланса. Без вхождения в МВФ мировая экономика боится доверять валюте национальной экономики.

Конвертируемость предполагает подготовку правовой базы и должна быть оформлена соответствующими законодательными актами, определяющими, какие иностранные валюты можно обменивать на национальную денежную единицу, кто будет субъектом конвертируемой валюты: резиденты (свои граждане), нерезиденты (иностранцы), либо те и другие, предприятия, банки, международные организации и др.; какие операции и в каких масштабах будут

разрешаться или запрещаться (внешнеторговые сделки, купля-продажа на валютных рынках, открытие счетов, переводов средств и т. п.).

Без введения обратимости национальной валюты трудно включить национальную экономику в мировое хозяйство, наладить взаимовыгодные контакты с заграничными партнерами, поэтому во всех странах, где ранее существовала плановая система и где отсутствовала обратимость национальных валют, ее введение рассматривается как важнейшая задача экономической реформы. Особенностью введения конвертируемости валют в странах Восточной Европы (Югославии, Польше) стало то, что первоначально была введена внутренняя обратимость. При этом допускалось хождение наряду с национальной валютой доллара и марки, поскольку накопление иностранной валюты рассматривалось как условие обеспечения устойчивости валюты национальной.

Среди республик бывшего СССР первой ввела в, июне 1992 г. собственную валюту Эстония. Эстонская крона была привязана к немецкой марке. В Литве лит заменил суррогатную валюту (талон) в июне 1993 г. В прибалтийских государствах национальные банки сделали ставку на жесткое денежно-кредитное регулирование, направленное на повышение курса национальных валют. Такая политика, однако, существенно затруднила внешнеэкономические связи, удорожила национальный экспорт.

Введение в мае 1993 г. в Киргизии национальной валюты — сома оказалось неэффективным, поскольку из-за слабости национальной экономики и отсутствия серьезного обеспечения сома в виде запасов иностранной валюты не удалось обеспечить его устойчивости.

Украина, как известно, ввела новую валюту — гривну в сентябре 1996 г.

Ряд республик бывшего СССР на первом этапе допустили параллельное обращение местной валюты или ее суррогата (талонов) и рубля (в Азербайджане — манат, в Белоруссии, Грузии, Молдавии — талоны).

В середине 1993 г. в качестве единственной денежной единицы сохраняли рубль Армения, Казахстан, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан и Россия.

Сохранение рубля в качестве денежной единицы в нескольких странах

создавало определенные трудности в связи с множественностью эмиссионных центров, что являлось важным фактором инфляции. В то же время введение собственных валют, не имеющих достаточно прочного обеспечения, затрудняло взаиморасчеты между странами.

Наилучшим вариантом для каждой страны и всего СНГ было бы формирование единого экономического пространства и использование в нем единой валюты. Основными путями решения этой проблемы являются насыщение рынка потребительских товаров и услуг на основе стимулирования производства и роста импорта, сокращение дефицита госбюджета, «связывание» свободных денег и др.

ТЕМА 7

РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

СУЩНОСТЬ РЫНКА, УСЛОВИЯ ЕГО ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Осуществляя переход к рыночной экономике в Украине, мы иногда забываем, что проблема рыночных отношений и их роли в развитии экономики всегда относилась к числу наиболее сложных и противоречивых в экономической теории и практике. Известный экономист академик К.В. Островитянинов сравнивал ее с электрическим проводом, который бьет током каждого, кто к нему прикасается.

Особую остроту эта проблема приобрела сегодня, когда Украина осуществляет переход к регулируемой рыночной экономике, или, как чаще принято говорить, к рынку. В значительной степени, на наш взгляд, это связано с различным толкованием самого понятия «рынок». Одни представляют рынок как разгул стихийных сил, чуть ли не базар — неорганизованное шумное собрание. Другие видят в нем чудотворное средство, способное чуть ли не в одно мгновение излечить экономику от всех недугов. Поэтому-то и предстоит, прежде всего, дать ответ на первый вопрос: что же такое рынок?

Рынок — понятие емкое, многоаспектное. В самом общем виде под рынком следует понимать совокупность экономических отношений, возникающих между производителями и потребителями в процессе свободного эквивалентного обмена производимыми благами (услугами), организованного по законам товарного производства и денежного обращения с юридическим оформлением товарных сделок. Другими словами, он представляет собой прямую связь производства с потребителем, подчиняет первое запросам второго.

Рынок — это система экономических отношений, возникающих на основе устойчивого взаимодействия товарного и денежного обращения. Такое

определение рынка позволяет, **во-первых, рассматривать его как составную часть единой ткани экономической жизни предприятий, отраслей, регионов, народного хозяйства в целом: показать, что он всегда обуславливается природой производства, хотя и обладает значительной самостоятельностью и активно воздействует на все воспроизводственные процессы, их конечные результаты и эффективность.**

Отсюда, **во-вторых,** формирование рынка — не цель, а средство достижения эффективной системы хозяйствования. Сбалансированный рынок, цены которого отражают, средние общественно необходимые затраты на производство, диктует каждому производителю свои жесткие требования, заставляет его снижать издержки производства, экономно расходовать трудовые, материальные и финансовые ресурсы, повышать производительность труда на основе НТП, международного опыта, науки, образования, создавать необходимые стимулы для производительной работы. **Сбалансированный рынок заставляет предприятие находиться в постоянном экономическом поиске,** предъявляет жесткие требования к качеству продукции и товаров.

В-третьих, рынок как таковой, означает систему саморегулирования экономики; стимулирующую развитие производства по его количественным и качественным параметрам.

Однако такой рынок сегодня является анахронизмом. Свободного, вовсе не регулируемого рынка, нигде в мире нет. Вот почему здесь особое значение приобретает Основной Закон (Конституция) Украины, принципиальный подход к другим законодательным актам, так или иначе регулирующим экономические отношения, а фактически, являющиеся производными от них. В этом смысл и противоречие формирования рыночных отношений. Свободный, автоматически действующий, саморегулирующийся рынок, как доказано опытом человечества, эффективно работать не в состоянии. Достаточно сказать, что уже в римском праве содержались нормы, регулировавшие отношения обмена.

И здесь возникает другая группа вопросов: тождественен ли переход

нашей экономики к рынку с возвратом к капитализму? Да и каким можно представить сегодня капитализм с его мощной материально-технической базой, общественной и социальной структурой. Как возникают рыночные отношения? Почему в системе хозяйствования ничего лучшего человечество пока не придумало? Какие условия и причины их возникновения?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, надо исходить из единства исторического и логического. Прежде всего, как доказывает исторический опыт, рынок не является изобретением капитализма. Считать так, по крайней мере, глубоко заблуждаться. Элементы рынка возникли еще в первобытнообщинном строе сначала «на стыке» общин, а затем проникли и внутрь их. Происходило это путем втягивания хозяйственных единиц в товарообмен, в акты купли и продажи на основе возникновения и углубления разделения труда и специализации производителей на изготовление тех или иных конкретных продуктов.

Но, будучи необходимым условием появления товарного производства и рынка, общественное разделение труда, тем не менее, не является его причиной. Причиной возникновения рыночных отношений послужило экономическое обособление товаропроизводителей друг от друга.

В этой связи следует подчеркнуть неправомерность точки зрения, что такой причиной является частная собственность. Это принципиальный вопрос. Ведь сегодня часто слышится утверждение, в том числе и известных наших экономистов, о том, что разгосударствление собственности должно привести к превращению государственных предприятий в частные, без чего, дескать, рынок невозможен. Интересно, что американские специалисты, а США, как известно, являются наиболее последовательными защитниками частной собственности и свободного рынка, подчеркивают как раз другое: при переходе к рынку вовсе не обязательна всеобщность частной собственности.

Для возникновения рынка сама по себе форма собственности безразлична. Важно лишь одно, чтобы товаропроизводители были экономически обособлены и связаны общественным разделением труда. В этих условиях рыночные отношения будут существовать и обслуживать любую

форму собственности. Другое дело, что их роль, конкретные формы функционирования, глубина, широта охвата производственных отношений при различных типах собственности неодинаковы.

Итак, рынок является одним из величайших созданий человеческой цивилизации. И каждый этап в ее развитии накладывает свои особенности на функционирование рынка, на институты, на механизмы рыночных отношений.

Сказанное требует получения ответа на третью группу вопросов, каковы этапы и пути становления мировых рыночных отношений?

Первый этап — период от разложения первобытнообщинного строя до возникновения капитализма **характеризовался формированием рыночных отношений и простого товарного производства.**

Здесь рыночные отношения играли подчиненную роль, укореняясь, как правило, в недрах натурального хозяйства и вытесняя его. Способствуя становлению связей между ранее изолированными хозяйственными субъектами (общинами, рабовладельческими латифундиями, феодальными поместьями, крестьянскими хозяйствами и т.п.), они открывали дополнительные возможности для производства и общества в целом. Именно с развертыванием торговли, как известно, было связано и первоначальное накопление капитала.

Второй этап — капитализм периода свободной конкуренции (домонополистический капитализм) — характеризовался расцветом рыночных отношений, их широким и глубоким проникновением во все сферы и функции общественного хозяйства.

Этот этап длился в большинстве капиталистических стран менее 100 лет — до рубежа XIX—XX вв. Здесь рынок выступал в своей классической форме, когда товар превращается, как писал К. Маркс, в элементарную «клеточку»-капиталистического производства. Были сняты внеэкономические ограничения на пути свободного движения товаров, капитала и рабочей силы, образовался единый национальный, а затем и мировой рынок. В этих условиях главными рычагами стихийно-рыночного регулирования капиталистического хозяйства стали свободные цены и конкуренция. В результате конкуренции

капиталистические предприятия с более высоким техническим уровнем и более высокой (чем средняя) производительностью труда получили дополнительную прибыль, а технически и организационно отсталые предприятия, наоборот, теряли часть индивидуальной стоимости товаров, произведенной на них, и разорялись. Таким образом стимулировалось развитие научно-технического прогресса на капиталистических предприятиях.

Третий этап (современный) — перерастание капитализма свободной конкуренции в монополистический, а затем государственно-монополистический капитализм: развитие рыночной экономики и теоретически, и практически приобретает законченную форму.

Исторический опыт развития классического рынка свидетельствует, что по самой своей природе он является противоречивым и способен, в силу присущей ему стихийности, привести не только к прогрессу, но и к депрессии и кризисам. Вспомним хотя бы кризисы, которые потрясли капитализм в конце 20-х — начале 30-х гг., так называемую «великую депрессию». С одной стороны требовалось найти эффективное средство, которое могло бы одолеть стихийные силы рынка, с другой, само развитие капитализма привело бы к такому уровню обобществления производства, когда объективно возникла бы необходимость в использовании элементов прогнозирования развития капиталистического хозяйства.

Общеизвестно, что у всех людей есть потребности, которые они удовлетворяют с помощью купленных на рынке бумаг. Одна часть этих потребностей связана с самим существованием человека (одежда, еда, жилье), другая — с желанием сделать свою жизнь комфортнее (учеба, поездка за границу, занятие спортом). Между этими потребностями нет четкой границы: то, что в одних странах считается роскошью (например, образование, занятие спортом), в других продиктовано условиями существования (недостаточно здорового или необразованного не берут на работу). **Потребностями называется ощущение людьми нехватки тех или иных товаров, исчезающее с приобретением их.**

Вся экономическая деятельность людей по созданию товаров направлена,

таким образом, на то, чтобы удовлетворить потребности. Это значит, что потребности людей являются **стимулом** развития экономики, **причиной** ее структурной перестройки.

Потребности могут быть индивидуальными и коллективными. **Индивидуальные** человек может удовлетворить самостоятельно. **Коллективные** же потребности, ощущаемые разными людьми одинаково или сходным образом, каждый из них самостоятельно не может удовлетворить (например, потребность в здравоохранении, подготовке специалистов, справедливости, безопасности).

В рыночной экономике потребности удовлетворяются, как уже было сказано, приобретением соответствующего товара на рынке. Такие потребности называются **спросом**.

Некоторые блага предоставляются человеку природой бесплатно (свет и тепло солнца, дождь, лес, река и др.), поэтому их называют **свободными благами**. Поскольку этих благ недостаточно для жизнедеятельности людей, необходимо производить товары, что сопряжено с возмещением расходов на их производство (иначе товары никто не будет производить). Это **экономические товары**.

Поскольку ресурсы для производства обычно ограничены, то и экономических товаров может быть произведено лишь ограниченное количество, следовательно, товаров будет меньше, чем потребность в них. В зависимости от того, сколько покупатели готовы заплатить за товар и сколько этого товара производится, (предложение), складывается рыночная цена. Таким образом, рыночная цена отражает степень недостаточности товара: чем меньше недостаточность, тем ниже цена товара и, наоборот, чем больше недостаточность, тем выше цена.

Товары делятся на вещи и услуги. Вещи имеют материальную природу, их можно передать по наследству и хранить на складе. Услуги не имеют материальной природы, их нельзя потрогать, их производство и потребление происходят одновременно, поэтому их нельзя ни передать по наследству, ни хранить (например, осмотр у врача, поездка в транспорте).

Товары делятся также на потребительские и инвестиционные. Все зависит от того, кто их покупает. Потребительские товары покупают частные лица для личного или семейного пользования (автомобиль, мебель, фрукты, хлеб). Инвестиционные товары приобретают компании для своей производственной деятельности. Это также может быть автомобиль, но уже для служебных поездок, мебель, но для офиса, фрукты и хлеб, но для столовой или ресторана. Компании приобретают и то, что частные лица не покупают. Это, например, машины, станки, оборудование, сырье и т. д.

Второе отличие потребительских товаров от инвестиционных состоит в том, что первые удовлетворяют потребности людей непосредственно, а вторые лишь косвенно, поскольку служат для создания первых. Те и другие могут быть длительного и кратковременного пользования. Товары длительного пользования используются в течение долгого времени (год, два и больше). Товары кратковременного пользования исчезают при их потреблении. Так, к потребительским товарам длительного пользования относятся такие как книги, одежда, пылесос, газ. К инвестиционным товарам длительного пользования относятся, в частности, оборудование, здания, железные и шоссейные дороги, а к инвестиционным товарам кратковременного пользования — вспомогательные материалы, сырье, топливо. Правда, сырье и топливо является товарами кратковременного пользования лишь в экономическом смысле (исчезает потреблённая порция их), в физическом же смысле — это товары длительного пользования, поскольку их можно хранить.

Бывают товары взаимозаменяемые и сопутствующие один другому при их потреблении. Товары-заменители могут использоваться на альтернативной основе (например, джем клубничный или вишневый, масло сливочное, топленое или маргарин, школы общеобразовательные или специализированные, больницы ведомственные или государственные). Сопутствующие товары дополняют один другой и должны быть использованы вместе (например, для поездки на автомобиле необходимо топливо, дорога, а для поездки на трамвае — рельсы и электроэнергия).

Ограниченность ресурсов делает необходимым хозяйствование, т. е.

принятие таких хозяйственных решений, которые максимально соответствовали бы поставленным задачам. Например, хозяйка думает, как лучше планировать бюджет семьи, а предприниматель — сколько и каких нанять работников, что производить, по какой цене продавать. Принятие того или иного решения всегда связано с выбором. Это значит, что, принимая, например, решение в пользу покупки одного товара, приходится отказываться от покупки другого, или, приобретая много одного товара, другого приходится приобретать мало. Полезность приобретенного товара называется полученной полезностью, а полезность товара, от которого отказались, упущенной полезностью.

Принимать хозяйственные решения приходится не только частным лицам или руководителям предприятий и организаций, но и государственным органам, отвечающим за удовлетворение коллективных потребностей. Например, какие установить налоги, чтобы, сделать бездефицитные госбюджет, или на что в первую очередь потратить налоговые поступления. Задачей всякого хозяйствующего субъекта,— будь то частное лицо, правление компании, парламент или городские власти,— является получение максимальной положительной разницы между полученной и упущенной полезностью.

Эта общая задача конкретизируется хозяйственными планами хозяйствующих субъектов. Так, задача частных лиц состоит в том, чтобы, израсходовав свои доходы, максимально полно обеспечить себя необходимыми товарами, т. е. получить максимум полезности, поэтому бюджеты частных лиц, их семей называются потребительскими единицами. К потребительским единицам относятся также некоммерческие организации, такие как церковь, дома для ветеранов, школы, больницы, различные благотворительные общественные фонды. Потребительские единицы могут не только использовать свои доходы на приобретение товаров, т. е. на потребление, но и экономить, иначе говоря, сберегать. Например, обеспеченная семья покупает акции или облигации какой-то компании.

Компании, занятые производственной деятельностью, являются

производственными единицами, которые производят и инвестируют. Задачи при этом могут быть самыми разными, например, получение максимума прибыли, сохранение или увеличение доли рынка, достижение экономической или политической власти и др. Обычно не ставят себе задачи получить максимум прибыли государственные кампании (почта, телеграф, коммунальное хозяйство, общественный городской пассажирский транспорт) и, как называют их в западных странах, независимые учреждения (университеты, Центральный банк, правоохранительные органы). Они призваны, прежде всего, удовлетворить коллективные потребности: подготовка высококвалифицированных кадров специалистов, обеспечение валютной стабильности, общественной безопасности.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов происходит на рынке. Рынок — это не только место встречи продавцов и покупателей в прямом смысле (например, на бирже или барахолке), но и место встречи их в переносном смысле (например, объявления в газете или карточка заказов промышленного предприятия). Говорят также о национальном и мировом рынках, рынках отдельных товаров (например, рынке золота, нефти, пушнины). В любом случае, независимо от способа организации, под рынком понимается встреча продавца и покупателя. У них разные интересы: интерес продавца состоит (если речь идет о промышленной компании) в максимизации прибылей, а интерес покупателя (если говорить о частном лице) — в том, чтобы купить больше нужных товаров по более низкой цене. Их интересы примиряются на рынке путем образования рыночной цены.

Таким образом, рыночная экономика включает в себя в наиболее общем виде два неразрывно связанных между собой элемента: товарное производство и рынок. Рынок выступает как внешняя организационная форма осуществления товарного производства в сфере обмена. Произведенный продукт для обмена должен быть реализован на рынке, который включает в себя покупателей, продавцов и сделки купли-продажи. Рынок в своем развитии проходит определенные стадии. Зачаточной его формой является **децентрализованный** обмен, при котором производители непосредственно обмениваются между собой

результаты производства (рис. 2).

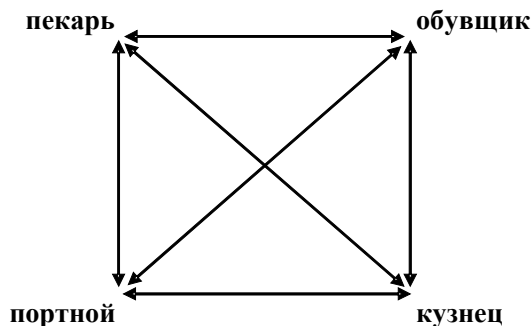


Рис. 2

На место децентрализованного обмена приходит **централизованный обмен** (рис. 3). Здесь рынок уже сформировался.

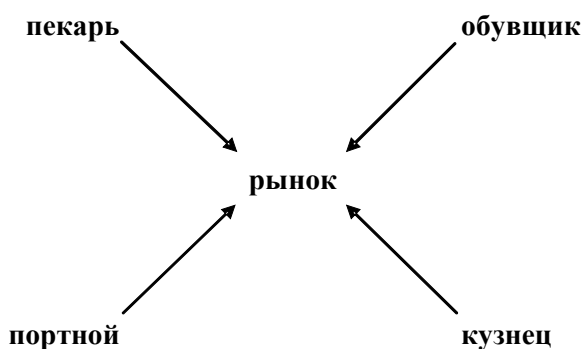


Рис. 3

Дальнейшее развитие рынка ведет к его идеализации и возникновению идеализированного рынка в котором централизуется лишь обмен информацией и юридическое оформление товарных сделок. Товары и деньги здесь идеально меняют собственника. И лишь после этого товары начинают реальное движение от производителя непосредственно к потребителю (рис. 4).

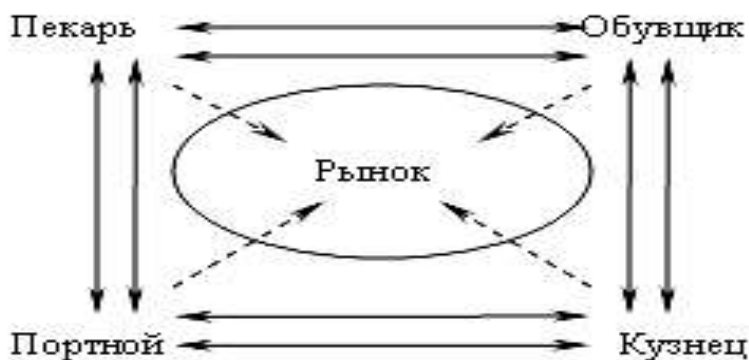


Рис. 4

Происходит возврат на новом уровне к децентрализованному обмену, опосредованному идеальным централизованным обменом прав на товары и

деньги.

ТИПЫ РЫНКОВ И РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА

Рынки делятся на рынки отдельных потребительских товаров и рынки факторов производства. Под последними понимаются рынки недвижимости, труда и капитала.

На рынке недвижимости продают и покупают участки земли, жилые и производственные помещения. Объявления о спросе на них и их предложении публикуют газеты. Посредниками в заключении договоров о купле-продаже выступают маклеры по недвижимости.

Рынок труда — особый рынок, представленный биржей труда и рекламными объявлениями. Цена труда — это заработная плата. В развитых странах с рыночной экономикой цена труда определяется сегодня не столько результатом спроса на труд и его предложением, сколько результатом переговоров между профсоюзами и союзами работодателей.

Рынок капитала — это рынок долгосрочных кредитов в виде ценных бумаг (например, акций, облигаций). Источником средств, для него являются сбережения в сбербанках и банках. Рынок капитала служит не только долгосрочному обеспечению кредитами, но и образованию состояний частных лиц.

Разобраться в механизме функционирования рынка можно, лишь мысленно упрощая рыночные процессы, конструируя его модели. Так, можно построить модель полного рынка, на котором представлены гомогенные, т. е. равнозначные с точки зрения покупателя товары (по качеству, внешнему виду, упаковке). На таком рынке ни у кого из участников нет никаких преимуществ по сравнению с другими. Например, нет преимуществ, основанных на личных связях или контактах продавца и покупателя, в местоположении предприятия, в сроках поставки, условиях продажи (в кредит, под меньший процент, с бесплатным гарантийным обслуживанием и др.). На полном рынке все участники хорошо информированы об условиях сделок (о ценах, качестве,

условиях доставки, предоплате). Эта информированность иначе называется прозрачностью рынка. Примерами полного рынка являются биржа, продовольственный рынок. Если хоть одно из вышеназванных условий (гомогенность товаров, отсутствие преимуществ и прозрачность рынка) отсутствует, то говорят о неполном рынке.

Одной из наиболее простых моделей является модель чистого рынка. На таком рынке существует частная собственность на средства производства, свобода потребления, предпринимательства, заключения сделок и нет государственных вмешательств в дела экономики. Если речь идет при этом не о рынке отдельного товара, а о всем народном хозяйстве, то говорят о свободной рыночной экономике с полной конкуренцией. В такой экономике решения принимают отдельные хозяйствующие субъекты на основе собственных хозяйственных планов (децентрализованное планирование). Рынок является в этом случае механизмом согласования этих планов и, тем самым, управления всей экономикой.

Альтернативой свободной рыночной экономике является модель централизованно регулируемой плановой экономики, в которой работа всех предприятий подчинена выполнению единого государственного плана и все связи и отношения между хозяйствующими субъектами (цены, качество, сроки и объем поставок и пр.) определяются центральными органами (централизованное планирование).

На основе этих двух моделей существует большое количество моделей смешанных экономик, в которых часть экономических отношений регулируется рынком, а часть государством. Одной из таких смешанных моделей является так называемое «социальное рыночное хозяйство» Германии. В этой модели, по замыслу ее авторов, должны сочетаться свобода и инициатива хозяйствующих субъектов и гарантии социального прогресса (социальная защищенность, социальная справедливость и социальный мир для малоимущих).

Та или иная модель экономики характеризует наиболее общий способ взаимосвязи между производителями и потребителями: рыночный —

нерыночный, централизованный — децентрализованный. Однако для понимания функционирования рыночной экономики такого противостояния недостаточно. Необходимо разделить рынки по числу участников на каждой из сторон (спрос и предложение). Как продавцов (предложение) так и покупателей (спрос) может быть много, несколько или один. Соответственно различают следующие девять форм рынка:

Продавцы	<i>Много</i>	<i>Несколько</i>	<i>Один</i>
<i>Много</i>	Полиполия (полная)	Олигополия	Монополия
<i>Несколько</i>	Олигопсония (олигополия спроса)	Бипатеральная олигополия	Ограниченная монополия
<i>Один</i>	Монопсония (монополия спроса)	Ограниченная монопсония	Бипатеральная монополия

Формирование товарного производства и рынка тесно взаимосвязаны и представляют собой составляющие элементы экономики. Для того, чтобы сформировалась рыночная система, необходимы следующие условия:

- экономическая свобода производителей, возникающая в результате формирования многообразия форм собственности в процессе разгосударствления, приватизации;
- конкуренция, представляющая собой способ экономической взаимосвязи свободных производителей;
- свободные равновесные цены, складывающиеся в результате конкуренции на рынке свободных товаропроизводителей.

Рыночная система имеет как достоинства, связанные с саморегулированием, активными побудительными мотивами деятельности и т.д., так и внутренне присущие ей недостатки социально-экономического характера.

Преимущества рынка можно свести к следующим:

- рынок способствует эффективному распределению ресурсов;
- повышает гибкость, обеспечивает высокую адаптивность к

изменяющимся условиям;

- предоставляет свободу выбора и действий производителей и потребителей;
- стимулирует максимальное использование достижений НТР;
- способен удовлетворить разнообразные потребности, повышает качество товаров и услуг.

Вместе с тем рынок имеет и ряд негативных сторон:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- игнорирует зачастую потенциально негативные последствия принимаемых решений;
- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования;
- не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен;
- не обеспечивает действенной мотивации фундаментальных исследований в науке;
- подвержен нестабильному развитию с соответствующими рецессионными и инфляционными процессами.

Решение перечисленных задач берет на себя государство, роль и функции которого в современном рыночном хозяйстве существенно изменились.

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

Спрос и предложение (сущность которых будет рассмотрена в следующих темах) играют существенную роль в **механизме** функционирования рыночной экономики, который представляет собой способ взаимосвязи элементов рыночной структуры, обеспечивающий выполнение ими своих функций. Например, элементами рыночной структуры являются деньги, товар, кредит, цена и т. д. Механизм функционирования рыночной экономики должен обеспечивать деньгами, товарами, кредитом и так далее выполнение их функций, а деньги быть всеобщим эквивалентом, мерой стоимости и средством обращения. Если для покупки товара кроме денег нужен еще талон или купон,

то деньги, по существу, уже не выполняют в должной мере функции всеобщего эквивалента и не являются полноценными деньгами. **Товар, который, например, произведен промышленным предприятием и поступает не на рынок, а прямо обменивается на сельхозпродукцию для рабочих завода, является полноценным товаром и т. д.**

Нормально функционирующий механизм рыночной экономики создает условия для действия законов стоимости, спроса и предложения и др. С его помощью решаются три основные проблемы организации хозяйства: что, как и для кого производить.

Первая проблема: **что производить**, какие товары, в каких количествах (больше выпускать, например, продуктов питания и меньше станков или больше сметаны и меньше молока)?

Вторая проблема: **как производить**, с помощью какой техники, технологии (в частности, электроэнергию, можно получать с помощью тепловых, атомных, гидростанций и т. п.)?

Третья проблема: **для кого производить**, кто будет покупать и потреблять продукцию (если, например, производятся детские коляски, то нельзя рассчитывать на то, что их будут покупать для себя пожилые люди)?

В рыночной экономике эти проблемы решаются с помощью рыночного механизма, важнейшими составляющими которого являются спрос и предложение. Действие этого механизма можно объяснить с помощью следующей схемы (рис. 5).



Рис. 5

Посмотрим на верхнюю часть схемы. Общество с точки зрения рыночной экономики может быть представлено как совокупность продавцов и покупателей. Покупатели с имеющимися у них деньгами выходят на товарный рынок, чтобы приобрести продукты питания, одежду и пр. С другой стороны, предприниматели выносят на этот рынок произведенные с определенными издержками товары. Покупатели голосуют за тот или иной товар деньгами. Если товар покупают по ценам, превышающим издержки производства, то это значит, что товар в данном количестве нужен людям, его выгодно производить и предприниматели будут продолжать его выпуск. Если же товар не покупают, то это служит сигналом предпринимателю для сокращения его выпуска.

На рынке встречаются, с одной стороны, определенные суммы денег, предназначенных для покупки тех или иных товаров и образующих спрос на них, с другой — определенное количество данных товаров, образующих предложение.

В результате устанавливаются цены равновесия, при которых все деньги; предназначенные для покупки товаров, израсходованы, а все товары, вынесенные на рынок, куплены, спрос и предложение уравниваются. На схеме спрос изображен волнистой линией, а предложение — ровной. Если денег будет больше, а товаров меньше, то цены возрастут, если денег меньше, а товаров больше, то цены упадут. Равновесие в любом случае будет достигнуто, поэтому в нормально функционирующем рыночном механизме, дефицит не может существовать.

Если товаров будет произведено слишком много, то цены могут упасть ниже издержек производства. Производство такого товара станет убыточным, невыгодным, что повлечет за собой сокращение его выпуска, и, наоборот, если товаров будет мало, то цены возрастут, прибыльность увеличится, что повлечет за собой расширение выпуска.

В результате реализации цен на товарном рынке покупатели получают необходимые им товары, а предприниматели — деньги. Но это только одна сторона дела. Теперь посмотрим на нижнюю часть схемы. В рыночной экономике никто не может выступать только покупателем, расходующим деньги, поскольку их необходимо где-то получать. Получать же их в рыночном хозяйстве можно только, что-то продавая, так что покупатели являются одновременно и продавцами.

Что же можно продавать? А то, что имеется в собственности. Это может быть земля, средства производства или, если нет ни того, ни другого, то рабочая сила. Все это образует предложение, но уже не на товарном рынке, а на рынке факторов производства,

С другой стороны, предприниматели выносят на рынок деньги, образующие спрос на факторы производства (ими являются, в частности, зарплата, цена земли и др.). С помощью того же рыночного механизма на факторы производства устанавливаются равновесные цены. В результате реализации их продавцы получают деньги, а предприниматели — необходимые им факторы производства.

Деньги в этом механизме совершают, кругооборот от покупателя через

товарный рынок к предпринимателю, а от него через рынок факторов производства снова в исходный пункт. В данном кругообороте они опосредовали движение товаров от производителей к конечным потребителям и факторов производства от их продавцов к предпринимателям.

Здесь рассмотрен рыночный механизм в самом общем виде. Но он включает в себя целый ряд подсистем, которые будут проанализированы дальше. В результате рассмотренных положений принятых и принимаемых властью законов, указов, постановлений (изучаются специальными дисциплинами) можно определить условия перехода к рыночному хозяйству в Украине:

- ◆ обеспечение свободы хозяйственной деятельности;
- ◆ становление многообразных форм собственности на условия, средства и результаты хозяйствования посредством рационализации процессов разгосударствления и приватизации;
- ◆ развитие конкуренции производителей, как важнейшего фактора стимулирования предпринимательской активности;
- ◆ формирование механизма свободного ценообразования;
- ◆ сохранение, наряду с распространением рыночных отношений, значительного нерыночного сектора экономики;
- ◆ последовательная интеграция национальной экономики в систему мирохозяйственных связей;
- ◆ обеспечение со стороны государства социальных гарантий гражданам, предоставление им всем равных возможностей в «зарабатывании средств» и поддержка нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества.

ТЕМА 8
СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ.
СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.
РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

**СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ИХ СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ И СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ**

Приступая к изложению первого вопроса темы, остановимся, прежде всего, на самом понятии спроса. Оно имеет соответствующее определение. Вместе с тем, в теории, и на практике существуют такие понятия как индивидуальный спрос, совокупный или рыночный спрос, повышенный или чрезмерный спрос, потребительский, производственный и эластичный спрос, закон спроса.

Прежде чем охарактеризовать все эти понятия, рассмотрим более подробно, что представляет собой спрос, вообще.

В толковом терминологическом словаре по маркетингу рассматриваемое понятие формулируется следующим образом: «Спрос — совокупность требований на товары со стороны покупателя».

А вот как определяют спрос зарубежные экономисты. Например, К. Р. Макконнелл и С.Л. Брю пишут: «Спрос определяет количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по некоторой цене в течение определенного периода времени».

Определения близки по сути, однако, в том, которое дается в толковом словаре по маркетингу, не отражен спрос со стороны покупателей на услуги. Этот недостаток имеет место и в определении К. Р. Макконнелла и С.Л. Брю. Кроме того, спрос в нем «определяет количество продукции», т. е. не берется во внимание ее качество.

С учетом изложенного, рассматриваемое понятие можно сформулировать следующим образом: спрос отражается в количестве и качестве благ и услуг, которые готовы приобрести покупатели по некоторой цене и в определенный

период времени.

Теперь о формулировках, характеризующих спрос.

Индивидуальный спрос на товар есть количество единиц данного товара, которое желает приобрести потребитель по существующей на рынке цене.

Совокупный, или рыночный спрос следует рассматривать как суммирование многочисленных кривых индивидуального спроса.

Повышенный, или чрезмерный спрос — это спрос, превышающий возможности и желания потребителей.

Платежеспособный спрос — это спрос покупателей на товары и услуги, обеспеченный денежными средствами.

Полноценный спрос — это максимально удовлетворяемый спрос покупателей на все виды благ.

Производственный спрос выражается в удовлетворении спроса производителей на необходимые им средства производства.

Потребительский, спрос — это спрос индивидуумов на необходимые им предметы потребления.

Эластичный спрос — это спрос; отражающий взаимовыгодность интересов продавцов и покупателей при реализации товаров и услуг.

Спрос для рыночной экономики — явление постоянно повторяющееся, что находит отражение в законе спроса. Суть его сводится к следующему: величина спроса возрастает, если цена на товары и услуги понижается при неизменности всех прочих параметров. И, напротив, при прочих равных условиях величина спроса понижается, если понижается цена на тот или иной вид товаров или услуг.

Стало быть, закон спроса выражает и обратную зависимость между величиной спроса и ценой. Так сформулирован закон К. Р. Макконнеллом и С.Л. Брю.

П. Самуэльсон взаимосвязь между ценой и количеством покупаемого товара называет графиком спроса, или кривой спроса.

Спрос, как видим, многогранен по своему содержанию. Вместе с тем, существуя и проявляясь в рыночной экономике обособленно, он не мыслим без

своей противоположности — предложения. Последнее также может быть охарактеризовано соответствующим образом, хотя и не столь колоритно, как спрос.

Предложение, прежде всего, выражается в количестве продукции, которую производители готовы произвести и продать, естественно, по определенной цене. Здесь может наблюдаться такая тенденция: например, если цена на пшеницу достаточно высокая, производители начнут увеличивать площади под ее посевы. Это, в свою очередь, служит условием роста объема продаж, что позволит им покупать больше удобрений, применять больше машин, нанимать больше работников. Пшеница может даже выращиваться на менее плодородных участках. Иными словами при наличии более повышенных цен на данный вид сельскохозяйственной продукции закономерно будет расти и производство.

Предложение может быть рассмотрено и с противоположной точки зрения. Предположим, что какой-то вид продукции имеет пониженный спрос. На него, естественно, будет и низкая цена. Это побудит производителей снизить объем производства данного вида продукции.

В экономике обмена имеет место и такое понятие как индивидуальное предложение. Его содержание сводится к определенному количеству товаров, которое желает и может продать индивид при сложившейся цене. Здесь может возникнуть два момента: во-первых, нужного количества того или иного товара может не оказаться на рынке, и, во-вторых, не все количество товара может быть приобретено покупателем по данной цене. Решение этих проблем во многом предопределяет дальнейшую судьбу в жизнедеятельности производителей.

В характеристике рассматриваемой темы не последнюю роль играет рыночное предложение. Его сущность сводится к суммированию индивидуальных предложений при различных значениях цены. Отличительным для рыночного предложения является постоянная смена численности и состава продавцов. Эта смена в значительной мере происходит под воздействием складывающихся цен на рынке. Если, например, на какой-то

вид товара цена высокая, то это увеличит рыночное предложение, и, напротив, при падении цены многие продавцы откажутся от продажи соответствующего вида товара. При изучении общих основ теории и практики предложения, равно как и спроса, используется так называемая модель экономики обмена. Эта модель предполагает наличие частных собственников благ. Причем общее количество этих благ ограничено. В силу этого, каждый из владельцев этих благ может получить необходимое ему количество в обмен на какую-то величину благ из принадлежащего ему запаса. Суть сказанного — одна из простых моделей экономики обмена.

ФАКТОРЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА ДИНАМИКУ ИЗМЕНЕНИЙ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Углубленный анализ проблем рассматриваемой темы требует выяснения факторов, влияющих на динамику изменения спроса и предложения. К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю называют их детерминантами или определителями (от лат. *determinans* — определитель, определяющий).

Факторы и детерминанты, влияющие на изменение спроса и предложения, многогранны. Некоторые из них действуют на спрос, и предложение одновременно, другие — только на спрос или только на предложение. Остановимся, прежде всего, на первой группе детерминант. Следует также заметить, что они в определенной мере действуют на функционирование закона спроса, о сути которого говорилось выше.

Во-первых, один из определяющих факторов, влияющих на спрос и предложение — это цена. Если она высока, то является барьером для потребителя, мешая совершить покупку и, напротив, низкая цена усиливает желание потребителей сделать покупку.

Во-вторых, спрос и предложение зависят от потребления, которое в свою очередь подвержено воздействию принципа убывающей предельной полезности. Суть этого принципа впервые охарактеризовала представителями австрийской школы (К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк и др.) и сводится к

следующему: каждая последующая единица данного товара приносит все меньше удовлетворения при потреблении, поэтому потребители, как правило, приобретают одноименные товары по более низкой цене.

В-третьих, спрос, как и предложение, зависит определенным образом от так называемого «эффекта замещения». Его сущность заключается в том, что человек может купить больше данного вида продукта, не отказывая себе в приобретении других альтернативных товаров. Можно поступить и таким образом: приобрести больше дешевого товара вместо аналогичных товаров, которые могут быть дороже. Из сказанного следует, что «эффект замещения» напрямую зависит от доходов, получаемых тем или иным индивидуумом.

Теперь о детерминантах, или факторах, воздействующих непосредственно на спрос. Среди них можно выделить следующие:

Изменения вкусов и предпочтений покупателей. Переориентирует спрос на соответствующие виды товаров и услуг. Например, в индустриально развитых странах популярной становится забота о здоровье, что привело к повышению спроса на кроссовки и велосипеды. Ныне в экономике Украины характерным является повышенный спрос на импортные товары, но преимущественно со стороны молодежи и слоя предпринимателей.

Изменения числа покупателей. Для западной экономики характерным, например, является сокращение импортных квот по вывозу тех или иных товаров (автомобили, электронная аппаратура и т. п.). В государствах бывшего СССР также произошло уменьшение числа потребителей. Обусловлено это, прежде всего разрывом экономических связей и установлением бывшими республиками государственного суверенитета. Товарный рынок сузился, что привело к уменьшению числа его участников.

Изменение доходов. В настоящее время оно происходит почти во всех странах мирового сообщества. В одних из них доходы растут, в других, напротив, снижаются. К числу последних, к сожалению, относится и Украина. Сегодня за чертой бедности оказалось около 80 % ее населения. Низкие доходы у людей ослабили спрос не только на более качественную пищу, которой у нас не так уж и много, но и одежду, предметы домашнего обихода и т. п.

Цены на сопряженные товары и услуги. Например, известно сколь

высоки в Украине, да и в других странах СНГ тарифы на перевозки воздушным транспортом. Не отстает в этом отношении и автомобильный транспорт. В этих условиях неизбежно возрастание спроса на перевозки железнодорожным транспортом. При этом заметим, что речь идет, прежде всего, о перевозках пассажиров.

Изменение в ожиданиях потребителей как детерминанта спроса. По этому фактору примеров предостаточно как в потреблении населением Украины, так и на мировом уровне. Например, неблагоприятная погода для выращивания кофе в Южной Америке, как правило, повышает спрос на этот вид товара. Связано это с порождением ожидания неизбежного повышения цен на кофе в будущем. Для экономики государств бывшего СССР в настоящее время характерным является, можно сказать, тотальное повышение цен на товары и услуги. И, соответственно, понижение спроса на них. Отсюда практически всеобщий характер действия рассмотренного выше фактора.

Продолжая раскрытие вопроса, остановимся теперь на детерминантах воздействующих на предложение. К их числу можно отнести следующие.

Изменение цен на ресурсы. Известно, например, что в Украине, как и в других странах СНГ, повысились цены на топливно-энергетические ресурсы. Это негативно влияет на все отрасли экономики. Например, повышение цен снижает предложение минеральных удобрений, поскольку их производители не в состоянии оплачивать высокие тарифы на энергоресурсы. В свою очередь, снижается и предложение сельхозпродукции, например, пшеницы, поскольку из-за высоких цен на минеральные удобрения нет возможности выращивать ее в нужном количестве.

Рационализации и технологии. Новая технология позволяет, как правило, увеличивать объем предложения. Это, в свою очередь, позитивно действует на снижение цены соответствующего товара. Но в настоящее время практически ни в одной отрасли нет благоприятных условий, прежде всего экономических, для внедрения в производство нововведений.

Уровень налогов и дотаций. Данный фактор в определенной мере перекликается с предыдущим. Ведь именно при помощи налоговой политики и

дотаций можно либо стимулировать НТП, либо тормозить его, увеличивая или уменьшая тем самым предложение товаров на рынок. Дифференцированный подход к применению налогов и дотаций — важное условие в стимулировании предложения нужных потребителю товаров на рынок. В экономике Украины сложный налоговый механизм, существующий в большинстве индустриально развитых странах, пока еще находится в стадии отработки.

Изменение цен на взаимозаменяемые товары и услуги. Этот фактор очевиден по своей сути. В условиях цивилизованной рыночной экономики он, можно сказать, действует безотказно. Так, снижение цен на какой-то вид мяса, допустим баранину, вследствие увеличения предложения его на рынке неизбежно повлечет за собой снижение цены на говядину. В переходной экономике Украины такие тенденции можно наблюдать пока лишь на рынке по продаже сельхозпродукции и только в то время, когда идет массовая реализация, например, овощей и фруктов.

Изменение в ожиданиях продавцов. Суть этого фактора сводится к увеличению или уменьшению предложения на тот или иной вид товара или услуги. Допустим, по оценкам специалистов, ввиду благоприятных погодных условий ожидается высокий урожай кукурузы. В предстоящем периоде очевидным будет увеличение ее предложения на рынке. Чтобы не допустить резкого падения цен на кукурузу, ее производители и заинтересованные предприниматели будут стараться максимально реализовать всю продукцию, компонентом которой, так или иначе, является кукуруза.

Изменение числа предприятий по производству товаров и услуг. Данный фактор действует прямо пропорционально на предложение и обратно пропорционально на изменение цен. Предположим, увеличивается число предприятий, производящих стиральные машины. Следствием этого явится рост предложения на рынке данного вида продукции. Здесь, как видим, прямо пропорциональная зависимость. Однако увеличение предложения снижает спрос на стиральные машины. А это, как уже говорилось выше, один из факторов, влияющий на понижение цены. В результате налицо обратно пропорциональная зависимость.

Подводя итоги изложенного во втором вопросе темы, отметим, что существуют факторы-детерминанты, действующие на спрос и предложение как одновременно, так и обособленно. Это их действие особенно заметно в реалиях рыночной экономики и, прежде всего, в становлении рыночного равновесия по средствам формирования соответствующего механизма. Теперь о сути последних, т. е. о рыночном равновесии и механизме его становления.

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ И МЕХАНИЗМ ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ

Этот вопрос наиболее трудоемкий. Во-первых, потому что всякий механизм имеет свои сложности. Во-вторых, на сегодняшний день не существует однозначных трактовок по содержанию рассматриваемого вопроса. В-третьих, в какой мере теоретическое обоснование наиболее приемлемо для перехода к рыночной экономике.

Прежде всего, несколько слов из истории. Теоретические основы рыночного равновесия, базирующегося на определенном соотношении между спросом и предложением, вытекают из известного учения в экономике, каковым является маржинализм (предельный). Главное в его сути — анализ соотношения между потребностями и спросом. Рациональное поведение человека в рыночной экономике — также один из принципов теории маржинализма, причем, рациональном признаются действия индивидуума, стремящегося максимизировать личную материальную выгоду и филантропа, довольствующегося помощью другим, и нищего, которому нравится собственная бедность, и т. п.

Отсюда и мнения в экономической науке относительно того, что маржинализм является субъективистским течением. Субъективные оценки маржиналистов по сути дела сводились только к оценкам предметов потребления и услуг. Через эти оценки они видели пользу и необходимость соответствующих средств производства, т. е. производственной сфере отводилась подчиненная роль. Такое мнение приоритетным было, прежде всего, у представителей австрийской школы. Их имена уже упоминались выше.

У А. Маршалла, А. Парето и Дж. Хикса, как представителей маржинализма, был несколько другой подход. Они, например, рассматривали цены как функцию, воздействующую на спрос и предложение. Причем, и спрос и предложение, с их точки зрения, в одинаковой мере могли действовать на цену. Через всестороннее изучение и описание этих функций раскрывался экономический механизм рыночного равновесия. Надо сказать, что это направление маржинализма бытует и в современных теориях рыночной экономики. Здесь же отметим, что Дж. Хиксу лучше других удалось четко сформулировать условия существования равновесного набора цен для рыночной экономической системы.

Предпочтение субъективным оценкам и полное игнорирование социальной структуры общества со стороны маржинализма, марксистской теорией рассматривается критически. Надо сказать, что эта критика не лишена оснований. Если взять за основу, предположим, позицию представителей австрийской школы, то цена оборудования, производящего, например, консервированное молоко, зависит только от спроса на эту продукцию и ее цены. Подтверждением тому служат рассмотренные в предыдущем вопросе детерминанты, воздействующие одновременно на спрос и предложение или же только на предложение.

Теперь о практической стороне вопроса, т. е. о том, что представляет собой на практике рыночное равновесие и каким образом оно устанавливается. Для этого построим и проанализируем несколько графиков.

Предположим, имеется переменный ряд цен на пшеницу 1, 2, 3, 4, 5 денежных единиц (д. е.). Другой ряд — количество купленной пшеницы — 5, 10, 15, 20 (млн. ц.). В соответствии с этими числовыми значениями построим график спроса, отложив на оси ординат величины цен, а на оси абсцисс количество проданной пшеницы (рис. 6). Точки пересечения для соответствующей пары чисел обозначим соответственно А, В, С, D, Е. Проведенная через все эти точки, плавно изгибающаяся кривая АЕ, представляет собой кривую спроса. По утверждению П. Самуэльсона, эта кривая отражает содержание закона постепенного изменения спроса.

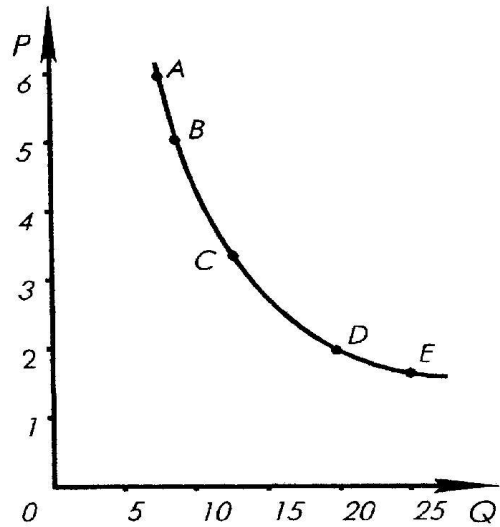


Рис. 6

Получившаяся на графике кривая спроса отражает обратно пропорциональную зависимость между ценой и количеством проданной пшеницы. При этом кривая отлого опускается, характеризуя так называемый закон постепенного убывания спроса. Этот закон действует практически для любого товара, будь то пшеница, пылесос, зубная паста, кукуруза и т. п. Его практическая функция зависит и от факторов, влияющих на спрос. О них говорилось в предыдущей подтеме.

Изложенное выше касалось в основном покупателей. Теперь поговорим о продавцах. Соответствие между ценами на рынке и предложенной для продажи пшеницей представлено на рис. 7.

П. Самуэльсон пишет: «Под графиком или кривой предложения мы... понимаем отношение между рыночными ценами и тем количеством продукции, которое производители изъявляют готовность произвести и продать».

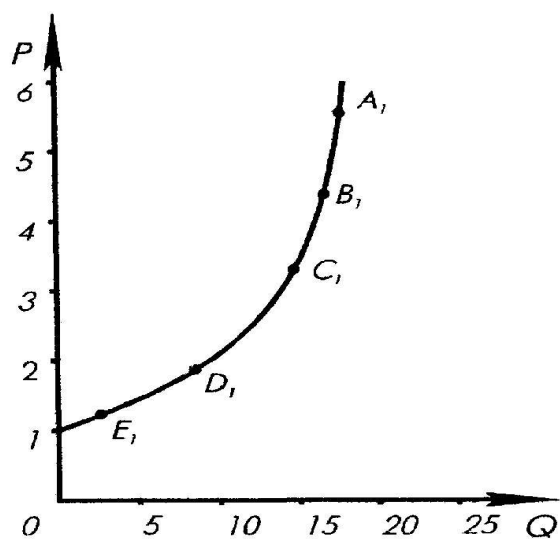


Рис. 7

Принцип построения графика предложения тот же, что и в предыдущем случае: предлагаемая для продажи пшеница — 5, 10, 15, 20 млн. ц, цена на нее — 1, 2, 3, 4, 5 д. е. По этим парам чисел на графике фиксируются точки пересечения, причем величины, свидетельствующие о продаже пшеницы откладываются по горизонтальной оси координат, а цены на нее — по вертикальной. Кривая A_1E_1 - по точкам пересечения A_1E_1 отлого поднимается вверх. Происходит это потому, что производители пшеницы стремятся продать ее как можно больше и, по возможности, по более высокой цене. Отклонение кривой предложения, как и кривой спроса, зависит от соответствующих факторов, влияющих на предложение товаров.

Для того чтобы определить рыночное равновесие и цену, по которой будет продаваться пшеница в приведенном выше примере, необходимо совместить на одном графике кривые спроса и предложения (рис. 8).

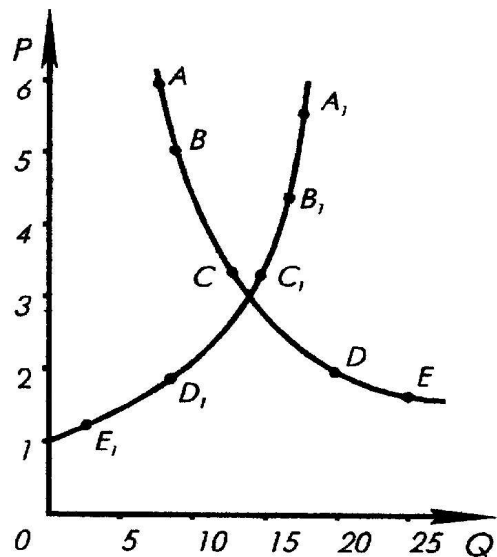


Рис. 8

Каждый из графиков фиксирует возможные цены и количество проданной пшеницы. Совмещение графиков позволяет определить реальную цену, а также количество произведенной и проданной пшеницы. Реальная, или действительная, цена будет соответствовать точке пересечения кривой спроса и предложения. В нашем примере это 3 д. е., а количество проданной пшеницы — 12 млн. ц. Только по такой цене будет реализовано все количество пшеницы, которую поставляет производитель, и не возникнет дефицит.

Приведенный анализ раскрывает суть механизма становления рыночного равновесия и уравнивающей, или рыночной, цены для данного вида продукции. Аналогичным образом можно изучить и проанализировать спрос и предложение по любому другому товару. При этом заметим, что изменение цены, как и объема продаж товаров, не только возможно, но и неизбежно. Происходит это под влиянием изменения спроса и предложения.

Таким образом:

- ♦ спрос и предложение как и их проявления — важный составной элемент рыночной экономики и рыночных отношений;
- ♦ на спрос и предложение влияют различные группы детерминант (факторов); одни из них только на спрос и предложение, другие — а то и другое;
- ♦ механизм установления рыночного равновесия между спросом и

предложением играет исключительно важную роль, а влияющие на них факторы, в конечном итоге формируют равновесную цену;

- ◆ спрос и предложение имеют общее теоретическое содержание; вместе с тем, они могут быть проанализированы применительно к той или иной сфере деятельности людей.

ТЕМА 9

ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПРЕДПРИЯТИЕ, ЕГО ФОРМЫ.

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предприятие — это самостоятельно хозяйствующий субъект, имеющий право юридического лица и осуществляющий производственную, научно-исследовательскую и коммерческую деятельность для получения прибыли.

Кроме того, предприятие — определенная социально-экономическая форма функционирования общественного производства, отражающая уровень его технического обобществления: специализацию, кооперацию, концентрацию и организацию.

Содержание социально-экономической формы предприятия определяется характером собственности.

Технико-экономическая форма предприятия характеризует определенный тип организации труда и управления.

Предприятие является основным звеном в системе народнохозяйственного комплекса. В условиях рыночной экономики его главными признаками выступают экономическая обособленность, хозяйственная самостоятельность. Можно выделить четыре основные формы проявления экономической обособленности предприятия:

- обособление экономических ресурсов в рамках замкнутого хозяйственного оборота;
- осуществление индивидуального расширенного воспроизводства за счет результатов работы предприятия;
- наличие экономических стимулов определенных экономических интересов в развитии производства;
- присвоение части прибавочного продукта в виде дохода.

Экономическая обособленность предприятия вытекает из его природы

товаропроизводителя и непосредственно проявляется через хозяйственную самостоятельность.

Предприятие является субъектом рыночных отношений. При этом взаимоотношения между предприятиями, предприятием и государством определяются законом. Правовые нормы отражают имущественные права предприятий, материальную ответственность за результаты хозяйственной деятельности. В соответствии с законом источником формирования имущества предприятий являются:

- денежные и материальные взносы учредителей;
- доходы, полученные от деятельности;
- доходы от ценных бумаг;
- кредиты банков и другие кредиты;
- капитальные вложения и дотации из бюджета;
- безвозмездные или благотворительные взносы, пожертвования организаций, предприятий, граждан.

Предприятие самостоятельно распоряжается своим имуществом. Оно может его продать, передать другим предприятиям, организациям или учреждениям, обменять, сдать в аренду, предоставить бесплатно во временное пользование.

Предприятие в соответствии с законом несет ответственность за соблюдение требований и норм по рациональному использованию природных ресурсов.

Хозяйственная самостоятельность предприятия проявляется при определении условий найма на работу. В настоящее время широко используется контрактная система. Контракт о найме на работу составляется в произвольной форме, но в нем должны быть выделены следующие условия:

- срок найма, размер заработной платы, соблюдение требований, предъявляемых к соответствующему рабочему месту;
- обязательства предприятия перед работником по обеспечению необходимых условий труда, социальных гарантий;
- обязательства работника перед предприятием;

- порядок увольнения работника и установление размера компенсации в случае преждевременного прекращения действия контрактного соглашения по инициативе одной из сторон.

Самостоятельно предприятие определяет формы, системы оплаты труда, а также распределение других видов доходов работников предприятия.

Во взаимоотношениях с другими предприятиями по покупке и продаже товаров, предоставлению услуг широко используется хозяйственный договор, определяющий права и обязанности продавцов и покупателей.

Предприятие самостоятельно выбирает обслуживающий его банк, несет материальную ответственность за нарушение кредитно-расчетной дисциплины.

В условиях рыночной экономики оно реализует свою продукцию по свободным ценам, которые устанавливает самостоятельно или на договорной основе, в соответствии с конъюнктурой рынка. Ему предоставлено право осуществлять в соответствии с лицензией внешнеэкономическую деятельность.

Предприятие самостоятельно решает вопросы социального развития, улучшения условий труда, быта, гарантии обязательного медицинского страхования. При этом оно несет ответственность за несоблюдение в соответствии с законом условий безопасности труда.

Предприятию дана возможность иметь коммерческую тайну, содержащую сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами, а также другой его деятельностью, разглашение которой может нанести ущерб его интересам. В то же время государство для предотвращения сокрытия сведений о загрязнении окружающей среды и другой негативной деятельности определяет, какие сведения не могут составлять коммерческую тайну.

Предприятия обязаны вести статистическую отчетность, осуществлять оперативный и бухгалтерский учет.

Сведения, не предусмотренные государственной статистической отчетностью, могут предоставляться только на договорной основе.

Предприятие обязано допускать проверку своей деятельности государственными налоговыми инспекциями и другими государственными

органами в рамках их компетенции.

В соответствии с законодательством, предприятие платит налоги на прибыль, вносит другие платежи.

Таковы общие условия функционирования предприятий.

Степень экономической свободы предприятия, его хозяйственная самостоятельность, особенности функционирования зависят от его социально-экономической формы, определяемой формой собственности.

В соответствии с законом, на территории Украины могут действовать предприятия с различными формами собственности: частные, частные коллективные, государственные, совместные. Собственник осуществляет владение, пользование, распоряжение имуществом предприятия, производимой продукцией и полученными доходами.

Предприятия с различными формами собственности имеют многообразные организационно-правовые формы.

Частное предприятие — это предприятие, принадлежащее гражданину или членам его семьи на правах частной или долевой собственности.

Собственник частного предприятия несет полную ответственность по всем обязательствам. Источником формирования его доходов является прибыль, личное имущество и другие законные источники средств.

Например, в сельскохозяйственном производстве примером функционирования таких предприятий являются фермерские и крестьянские хозяйства.

Коллективное частное предприятие — может быть образовано:

- как коллективное частное предприятие с **ограниченной ответственностью**, где его учредители, как собственники, несут ответственность по обязательствам в пределах доли в уставном капитале. Получило название «общество с ограниченной ответственностью»;
- как предприятие с **неограниченной ответственностью (полное товарищество)**, учредители которого отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Лица, ставшие членами такого предприятия позже его образования, отвечают по прошлым долгам наряду

со всеми, т. е. несут полную ответственность;

- как предприятие **со смешанной ответственностью (командитное товарищество)**, где наряду с одним или несколькими собственниками-учредителями предприятия, несущими полную ответственность за результаты работы, ответственность других ограничена их вкладом в уставной капитал;
- как **акционерное общество**, членами которого могут быть и юридические, и физические лица. Создается оно как общество, обладающее уставным капиталом, разделенным на определенное число акций, при этом ответственность акционеров ограничена стоимостью приобретенных акций. Учредителями акционерного общества может быть множество лиц или одно, число акционеров не ограничивается. Величина уставного капитала равна номинальной стоимости акций.

Акция — это ценная бумага без срока действия, отражающая часть стоимости имущества общества и дающая право на получение дивиденда (дохода). Существуют открытые и закрытые акционерные общества. Акции открытых акционерных обществ свободно продаются и покупаются на рынке ценных бумаг по их курсовой (рыночной) стоимости как физическим, так и юридическим лицам. Образование акционерных обществ открытого типа связано с необходимостью привлечения большого объема капитала.

Акционерное общество закрытого типа фактически представляет собой общество с ограниченной ответственностью, здесь акции распространяются только между его членами. В случае выбытия кого-то из членов закрытого акционерного общества, приобрести их акции имеют право в первую очередь акционеры этого общества, без их согласия акции не могут быть реализованы. Акционерные общества — самая распространенная форма предпринимательской деятельности в мире, как кооператив, т. е. предприятие, члены которого объединяются для помощи друг другу, производства, снабжения и сбыта продукции, оказания услуг.

В соответствии с действующим законодательством Украины, предприятие получает статус юридического лица - после его регистрации. Учредительными

документами являются устав и учредительный договор, где отражаются основные направления деятельности предприятия, размер его уставного капитала, форма управления, ответственности, порядок распределения прибыли, а также его ликвидации.

При организации предприятия в уставной капитал в качестве вклада могут входить:

- здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности;
- ценные бумаги, денежные средства в гривнах и иностранной валюте;
- право на пользование землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием;
- право на интеллектуальную собственность,

Вклад, оцениваемый в гривнах, валюте, составляет долю собственника в имуществе предприятия, порядок оценки вклада определяется учредительными документами.

Высшим органом управления в коллективных частных предприятиях является собрание его учредителей. В соответствии с вложенным капиталом каждый учредитель имеет определенное количество голосов для принятия того или иного важного решения. Собрание утверждает баланс, определяет механизм использования прибыли, избирает членов правления, директора.

Государственные предприятия в Украине подразделяются на республиканские и коммунальные.

Государственное (республиканское) предприятие учреждается непосредственно органами государственного управления. Уставной капитал предприятия формируется за счет средств бюджета, а также вкладов других государственных предприятий.

Учредителями коммунального предприятия являются местные органы власти, и создается оно за счет средств местного бюджета.

В случае банкротства дальнейшую судьбу государственного предприятия определяют органы государственного управления соответствующих структур хозяйствования.

Государственное предприятие может функционировать как арендное, где в

качестве арендатора выступает коллектив предприятия.

Существуют также смешанные формы предприятий, в которых принимает участие государство. Они образуются, как правило, в форме акционерных обществ, где акции принадлежат государству и частным предпринимателям. Как юридическое лицо смешанные компании функционируют в соответствии с законом об акционерных обществах, осуществляя свою деятельность на коммерческой основе. В то же время эти предприятия пользуются государственными льготами в предоставлении кредита, дотаций, льготным налогообложением возможностью получения лицензий, гарантий в поставке сырья, материалов по твердым ценам. Рынок, сбыта для продукции смешанного предприятия гарантирован. Могут они получать и экспортные дотации. Доход от их деятельности в виде дивидендов распределяется между государством и частным предпринимателем. Государство контролирует финансовую деятельность таких предприятий, может их ликвидировать и реорганизовать.

По сравнению с государственными предприятиями смешанные корпорации обладают большей самостоятельностью. На Западе такие предприятия относятся, к разделу государственных.

Государственные и смешанные предприятия создаются с целью концентрации ресурсов для решения важнейших макроэкономических проблем. Так, в послевоенный период восстановление экономики в странах Западной Европы осуществлялось путем национализации ряда базовых отраслей промышленности. В современной смешанной экономике этих стран государственный сектор в значительной степени содействует решению проблем научно-технического прогресса.

По мнению ряда экономистов, удельный вес государственных предприятий не должен превышать 20%, поскольку вызывает бюрократизацию управления, которая понижает инициативу, ведет к расточительству.

Совместные предприятие создается путем привлечения капитала отечественных предпринимателей, государства и иностранных фирм.

По форме организаций они делятся на: моно- или однозаводские

предприятия; объединения (трест, концерн, конгломерат, научно-технический комплекс, консорциум, хозяйственная ассоциация и др.). Объединения включают в свой состав ряд предприятий, которые в зависимости от формы объединения теряют свою экономическую самостоятельность или часть ее. Например, предприятия, входящие в состав треста, полностью утрачивают хозяйственную самостоятельность; создаются такие предприятия, как правило, на акционерной основе. В концерне (многоотраслевом комплексе) предприятия юридически самостоятельны, но подчиняются посредством финансового контроля единому руководству. Моно- или однозаводские предприятия часто относятся к разряду малых и средних предприятий.

Малые предприятия обладают высокой организационно-функциональной гибкостью и мобильностью. Они способны быстро перестроиться на выпуск новой продукции и работать непосредственно на рынок. Можно выделить следующие важнейшие направления развития малых форм хозяйствования:

- производство товаров народного потребления и продукции промышленного применения в соответствии с быстро меняющимся спросом;
- оказание услуг головным, как правило, крупным, предприятиям, производство комплектующих изделий;
- инновационное направление;
- малосерийное производство, связанное с обеспечением местных нужд;
- производство отдельных видов машин, как правило, небольшими сериями;
- определенные сферы строительства, ориентированные на сооружение небольших по объему работ;
- оказание услуг населению; оптовая и розничная торговля;
- общественное питание.

Критериями выделения предприятий по их размеру являются: доля предприятия на рынке производимой ею продукции, услуги, размер активов, продаж, численность рабочих.

В нашей стране к разряду малых предприятий, исходя из численности

работающих в них, относятся предприятия: промышленные — до 200, непромышленного профиля — до 25, коммерческие — до 15 человек.

Существует также классификация предприятий по формам фирменной организации их деятельности.

Фирма выступает юридическим лицом, обособленно владеющим имуществом, самостоятельно осуществляющим предпринимательскую деятельность и отвечающим за ее результаты. Становление рыночных отношений в Украине обусловили возникновение самых различных форм фирменной организации предприятий, таких как:

- **частные страховые компании**, возникшие впервые в 1990 г.;
- **инвестиционные общества**, осуществляющие мобилизацию денежных средств путем выпуска ценных бумаг. Они не занимаются производственной деятельностью, а вкладывают средства в ценные бумаги других предприятий. Часто инвестиционные компании размещают по заказу предприятий их ценные бумаги;
- **лизинговые фирмы**, выступающие посредником в приобретении имущества с последующей сдачей его в аренду;
- **инновационные фирмы** заняты наукоемким производством. Как правило, это малые предприятия, осуществляющие научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- **венчурные (рисковые фирмы)** — предприятия с повышенной долей риска в сфере наукоемкого производства;
- **аудиторские фирмы**, занимающиеся исследованием финансового положения предприятий, проводящие в них ревизии, контрольные проверки по заданию, как государственных органов, так и самих предприятий;
- **брокерские фирмы** (маклерские компании), оказывающие посреднические услуги и т. д.

Различают также предприятия по формам и видам предпринимательской деятельности: единоличное хозяйство, партнерство, корпорация.

Единоличное хозяйство есть частная инициатива одного

предпринимателя, в рамках закона осуществляющего любой вид деятельности и несущего личную ответственность за ее результат.

Партнерство — это частная инициатива двух или более предпринимателей, совместно владеющих капиталом и принимающих коллективное решение в области организации различных видов деятельности, несущих ответственность за результаты хозяйствования.

Корпорация — акционерная форма организации предпринимательской деятельности, где предприниматель отделен от собственности и собственника. Высшим органом управления здесь является собрание акционеров, где избирается совет директоров, определяющий политику функционирования предприятия, нанимающий специалистов для ее осуществления.

По видам предпринимательской деятельности различают: производственные, коммерческие, финансовые, научно-производственные и предприятия сферы услуг. При всех формах предпринимательской деятельности главная задача предпринимателя — получение максимальной прибыли с наименьшими затратами экономических ресурсов.

Предпринимательская деятельность — это инициатива, хозяйственный риск, материальная заинтересованность в ее результатах.

КОММЕРЧЕСКИЙ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ

Сущность этого метода заключается в соизмерении затрат и результатов производства для получения максимальной прибыли. Он опирается на следующие принципы:

- экономическую (хозяйственную) самостоятельность;
- самоокупаемость, рентабельности;
- самофинансирование;
- материальную заинтересованность;
- экономическую ответственность.

Хозяйственная самостоятельность может быть полной или относительной. При полной экономической самостоятельности предприятия свободно

распоряжаются имеющимися в их собственности ресурсами, а также заемными средствами, а сами, самостоятельно решают вопросы производства, снабжения и сбыта своей продукции и прочее.

Относительную экономическую самостоятельность имеет предпринимательская деятельность при внутрихозяйственном расчете.

Все организационные отношения, связанные с коммерческим расчетом, направлены на экономическую реализацию собственности, на получение дохода с наименьшими затратами общественного труда, обеспечивающие такое соединение экономических ресурсов, которое дает возможность получить максимальную прибыль. Прибыль служит источником самофинансирования предприятий.

Самокупаемость, рентабельность означает, что предприятие не только покрывает свои затраты результатами производства, но и имеет прибыль, достаточную для расширения своей деятельности — самофинансирование. Самофинансирование может осуществляться за счет собственных или заемных ресурсов, выпуска акций; облигаций.

Важнейшим принципом коммерческого расчета в предпринимательской деятельности предприятий является материальная заинтересованность работников в результатах хозяйственной деятельности. Реализация принципа материальной заинтересованности тесно связана с организацией труда и системой его оплаты, зависит от общих результатов производственной и коммерческой деятельности, а также налоговой политики государства.

В условиях НТП возрастает значение организационной, новаторской функции предпринимателя в обеспечении условий, стимулирующих хозяйственную деятельность.

Экономическую ответственность за результаты работы предприятие несет в рамках закона вплоть до объявления его банкротом.

Предприятие, объявленное банкротом, может быть преобразовано в другое предприятие или продано с аукциона.

Главное отличие коммерческого расчета от хозяйственного в том, что, выступая субъектом рыночных отношений, предприятие осуществляет свою

коммерческую деятельность на основе маркетинговых исследований рынка. Изучение потребностей, спроса на тот или иной товар и услуги, возможностей производства в соответствии с имеющимися ресурсами выдвигается на первый план. Цель производства — удовлетворение потребностей.

В условиях административно-командной системы, полной государственной монополизации производства существовал хозяйственный расчет, метод планового ведения хозяйства.

Периодически проводимые экономические реформы должны были превратить хозрасчет в полный, основанный на принципах самоуправления, самокупаемости, самофинансирования, сделать его коммерческим. В 1983—1990 гг. широко использовались различные модели хозрасчета, направленные на реализацию этих принципов, усилилась роль внутрихозяйственного расчета. И сегодня он остается основой коммерческого (хозяйственного) расчета. За всеми службами, подразделениями, работающими на внутрихозяйственном расчете, закрепляются средства производства, для этих служб разрабатываются нормативы, на основе которых создаются внутрихозяйственные расчетные цены.

Все взаимоотношения между подразделениями предприятия, материальное стимулирование его работников, материальная ответственность определяются положением о внутрихозяйственном расчете.

Переходя на хозрасчет, предприятия выбирали одну из его моделей. При первой модели из выручки от реализации продукции вычитаются производственные затраты и заработная плата. Из образовавшейся прибыли производятся расчеты с бюджетом, выплачиваются процентные ставки за кредит. Остаточная прибыль после этих расчетов поступает в распоряжение предприятия. В этом случае хозрасчетный доход коллектива складывается из фонда заработной платы и остаточной прибыли. Эта модель характерна для административной системы управления, где заработная плата не увязана с конечным результатом труда.

При второй модели хозрасчета из выручки от реализации продукции вычитаются материальные затраты. Из образующегося валового дохода

производятся все расчеты с бюджетом, кредитной системой. Остаток составляет хозрасчетный доход коллектива, из которого формируется фонд экономического стимулирования и фонд оплаты труда. Предприятие может формировать единый фонд оплаты труда, включая фонд материального поощрения.

От первой модели вторая отличается тем, что хозрасчетный фонд формируется сразу, а фонд оплаты труда — по остаточному принципу. Это повышает заинтересованность работников в высокоэффективном производстве.

При третьей модели хозрасчетное предприятие полностью распоряжается своими средствами производства и производственной продукцией. Прибыль после уплаты налогов и других платежей поступает в их полное распоряжение. Третья модель хозрасчета близка к коммерческому расчету, предприятие самостоятельно определяет направления использования чистой прибыли, а государство может воздействовать на выбор этих направлений через налоги, налоговые льготы, экономические санкции.

Хозяйственный расчет был формой разрешения противоречий между централизованно-плановым управлением производства и экономическими интересами хозяйствующих субъектов. Однако экономическая свобода предприятий была ограничена. Их деятельность не выходила за рамки обычной производственной и сбытовой деятельности.

Коммерческий расчет увязывает производственную деятельность с возможностями рынка, т. е. ставит не только производственные задачи, но и маркетинговые. Он предполагает полную экономическую свободу предприятий в определении объемов производства, выборе поставщиков, реализации продукции.

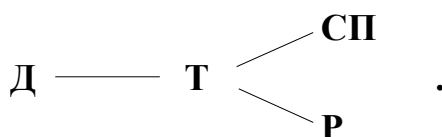
ТЕМА 10

КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ РЕСУРСОВ. ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

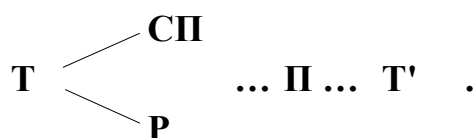
РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ

Деятельность предприятия — это непрерывный воспроизводственный процесс. Для эффективного функционирования предприятие должно располагать необходимыми ресурсами производства. Совокупность этих ресурсов получила название производственных фондов. В своем движении ресурсы предприятия (производственные фонды) совершают кругооборот, проходя три стадии и принимая три функциональные формы: денежную, производительную и товарную.

Движение производственных фондов начинается с определенной суммы денег. На первой стадии денежная форма фондов превращается в производительную, создаются условия для процесса производства (П). На авансированные деньги (Д) покупается товар (Т), средства производства, (СП) и рабочая сила (Р).



Первая стадия движения производственных фондов совершается в сфере обращения. На второй стадии производственная форма фондов превращается в товарную:



Вторая стадия — стадия производства. Здесь производственное потребление средств производства и рабочей силы завершается созданием определенных видов продукции (товара). В процессе производства рабочие своим конкретным трудом переносят стоимость потребленных средств

производства, а абстрактным создают стоимость большую, чем первоначально авансированный капитал. Процесс производства, таким образом, есть процесс создания потребительской стоимости и стоимости товара.

На третьей стадии производительная форма превращается в товарную:

$$T' \text{ ————— } D' \quad .$$

Третья стадия совершается в сфере обращения. Товарная форма производственных фондов, стоимость которых возросла, снова превращается в денежную.

Последовательное прохождение производственными фондами трех функциональных форм: денежной, производительной, товарной — называется кругооборотом фондов.

$$D \text{ ————— } T \begin{array}{l} \swarrow \text{СП} \\ \searrow \text{Р} \end{array} \quad \dots \text{ П } \dots \quad T' \text{ ————— } D' \quad .$$

Фонды предприятия, совершая движение, находятся одновременно в денежной, производительной и товарной формах в каждый данный момент. Первая и третья стадии движения производственных фондов совершаются в сфере обращения, вторая — в сфере производства. Таким образом, фонды имеют две функциональные формы движения: производства и обращения.

Непрерывный процесс кругооборота фондов образует их оборот. Кругооборот фондов, взятый не как отдельный акт, а как постоянно возобновляющийся процесс, называется оборотом фондов.

Время одного кругооборота фондов есть время его оборота. Время оборота фондов предприятий зависит от времени производства и обращения, а его величина от условий производства и обращения. За единицу измерения при определении числа оборотов фондов берется год. Их число можно определить по формуле:

$$Ч_о = O / o \quad ,$$

где: $Ч_о$ — число оборотов, O — время оборота, равное году, o — время оборотов фондов.

Если фонды предприятия совершили оборот за 6 месяцев, то за год они

сделали два оборота.

Время оборота производственных фондов состоит из времени производства и времени обращения. Время производства включает рабочий период, естественные перерывы в работе (например, период созревания зерновых), время хранения запасов. Длительность рабочего периода зависит от технологических особенностей того или иного вида производства продукции или услуги.

Сократить время производства можно за счет сокращения рабочего периода. Достигается это, различными способами. Среди них — изменение условий труда, численности рабочих. Главная задача и условие — сокращение рабочего периода, внедрение достижений НТП.

Время производства также сокращается, если уменьшить производственные запасы.

Время обращения есть время покупки факторов производства и время реализации продукции. Продолжительность пребывания производственных фондов в сфере обращения определяется множеством факторов, среди них:

- емкость рынка и покупательная способность населения;
- развитие инфраструктуры рынка;
- отдаленность рынка от места производства продукции;
- использование средств рекламы;
- совершенствование транспортных средств;
- продажа товаров в кредит и т. д.

По характеру функционирования производственные фонды предприятия делятся на основные и оборотные.

К *основным фондам* относятся средства производства, которые полностью в течение длительного срока участвуют в производстве, но переносят свою стоимость на продукт труда постепенно, по мере износа. К ним относятся: здания, сооружения, машины, оборудование и т. д.

Различают физический и моральный износ основных фондов. Физический износ означает непригодность их для дальнейшего использования. Моральный износ связан с достижением НТР, когда старое оборудование, машины

заменяются новыми, более производительными.

Для воспроизводства основных фондов на предприятии создается амортизационный фонд. Образуется он за счет амортизационных отчислений, представляющих денежную форму перенесенной на продукт стоимости основных производственных фондов. Величина амортизационных отчислений зависит от среднегодовой стоимости основных фондов и нормы амортизации. Определить амортизационную норму (A_n) можно отношением амортизационных отчислений (A_o) к средней годовой стоимости основных производственных фондов (K_o). Выражается норма амортизации в процентах.

$$A_n = A_o / K_o * 100 .$$

Норма амортизации показывает время возмещения стоимости основных фондов.

При проведении приватизации очень важно различать первоначальную стоимость основных фондов, остаточную и восстановительную на данный момент с учетом переоценки.

К *оборотным фондам* относятся сырье, материалы, затраты на оплату труда и т. д. Они переносят свою стоимость на продукт полностью и возвращаются в денежной форме за один оборот производственных фондов.

Необходимо также различать оборотные фонды и фонды обращения. К фондам обращения относятся готовая продукция и денежные средства предприятия. Между оборотными фондами и фондами обращения существует тесная связь, они переходят друг в друга и возобновляются после каждого оборота. Оборотные фонды и фонды обращения вместе образуют оборотные средства предприятия.

Эффективность использования оборотных средств зависит от скорости их оборота. Она измеряется числом их оборота в течение года. Чтобы измерить число оборота оборотных средств предприятия, нужно разделить объем реализованной продукции за год на среднегодовой остаток оборотных средств.

Показателями эффективности использования производственных фондов являются: производительность труда, фондоотдача, материалоемкость продукции.

Производительность труда (Пт) определяется отношением чистой продукции (Пч) к среднесписочному числу работников (Р):

$$\text{Пт} = \text{Пч} / \text{Р} .$$

Она показывает результат использования трудовых ресурсов.

Фондоотдача (Фо) есть отношение чистой продукции к среднегодовой стоимости производственных основных фондов (Ф):

$$\text{Фо} = \text{Пч} / \text{Ф} .$$

Фондоотдача показывает, насколько эффективно используются основные фонды.

Материалоемкость (Ме) есть отношение материальных затрат (М) к стоимости чистой продукции:

$$\text{Ме} = \text{М} / \text{Пч} .$$

Материалоемкость показывает количество материальных затрат, приходящихся на единицу продукции.

Эффективность использования производственных фондов показывают издержки производства. Выраженные в денежной форме, они называются себестоимостью. Последняя включает затраты на материальные ресурсы (сырье, топливо, электроэнергию), производственные основные фонды (амортизационные отчисления), трудовые затраты (оплату всех работников). В практике хозяйствования различают себестоимость всей продукции по элементам затрат и структуру себестоимости единицы продукции — калькуляцию. Калькуляция показывает отраслевые особенности затрат на производство. До каких пределов эффективно увеличение затрат для расширения производства, будет рассказано ниже.

ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ. НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

Предприятие, организуя производство продукции или определенного вида услуг, должно знать — сколько это ему будет стоить, какую прибыль можно будет получить.

Предприятие, используя соединение множества различных факторов

производства, осуществляет различные виды затрат: затраты на сырье и материалы, капитальные затраты на оборудование, труд различной квалификации, услуги разных фирм и т. д. Затраты предприятия на экономические ресурсы образуют издержки предприятия. В производстве продукции или услуги существует множество вариантов сочетания различных факторов производства, иначе говоря, всегда есть альтернатива соединению ресурсов. Например, можно организовать производство того или иного вида сельскохозяйственной техники, используя большое количество рабочей силы, либо автоматизировать производство, заменяя рабочих роботами, однако все это требует изменения затрат, поскольку изменяется сочетание ресурсов производства.

Предприятие всегда выбирает ту производственную технологию, которая обеспечивает максимальный выпуск продукции при минимальной себестоимости и максимальной прибыли. Оно должно быть информировано об альтернативном производстве. Допустим, при выращивании картофеля можно выбрать четыре различных способа производства, используя сочетание различных факторов:

Способ производства	Потребность в ресурсах			Удобрения,г
	Трудодни	Трактора,шт.	Площадь земли,га	
А	10	3	5	14
В	20	1	3	19
С	10	3	3	25
Д	10	4	5	25

Как видим, технологически более эффективным является способ производства картофеля по технологии А, В, С.

Экономически более эффективным является такой способ, при котором себестоимость производства минимальна при сочетании различного вида затрат. Все издержки предприятия в данном примере являются альтернативными или вмененными. Выбрав способ производства «В», предприятие привлечет больше трудовых ресурсов, использует больше, чем при способе «А», минеральных удобрений. Способы «А» и «С» потребуют больше капитальных затрат.

Альтернативные издержки есть **экономические издержки, те выплаты, которые делает предприятие для привлечения факторов производства.** Альтернативные (вмененные) издержки бывают двух видов: явные (внешние) и неявные (внутренние).

Явные издержки имеют форму прямых платежей поставщикам ресурсов (заработная плата, расчеты с торговыми фирмами, платежи банкам и другим поставщикам производственных ресурсов, оплата транспортных расходов и т. д.).

Неявные издержки — это использование ресурсов самого предприятия. Какая здесь альтернатива? Например, имея в собственности землю, можно организовать производство, но можно сдать ее в аренду, используя право собственности на землю, и получить доход. **Альтернативные издержки есть отвлечение ресурсов от альтернативного использования.**

Показателем эффективности альтернативных затрат является прибыль. Различают понятия: экономическая прибыль, бухгалтерская прибыль и нормальная прибыль.

Экономическая прибыль — это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних), включая нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль — это разница между выручкой от реализации продукции и денежными издержками.

Нормальная прибыль — это доход на вложенный капитал. Нормальная прибыль включается во внутренние (имплицитные) издержки.

Почему нормальная прибыль включается в имплицитные издержки? Нормальная прибыль иначе трактуется как плата за использование

предпринимательской способности. Владелец капитала, вкладывая деньги в развитие определенной сферы деятельности, отказывается от альтернативного их использования.

Предприниматель всегда стремится найти более эффективный способ вложения капитала.

Анализ различного вида затрат в краткосрочном и долгосрочном периодах позволяет определить пределы в увеличении производства и затрат.

ВИДЫ ИЗДЕРЖЕК. ИЗДЕРЖКИ В КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДАХ

В зависимости от того, сколько времени потребуется предприятию, чтобы изменить объем и способ производства, все издержки делятся на издержки в долгосрочном и краткосрочном периоде.

Издержки в долгосрочной периоде связаны с изменением всех затрат на производство. Все затраты предприятия подразделяют на постоянные и переменные.

Постоянные затраты, если брать относительно небольшой отрезок времени, не изменяются. Так, любое предприятие несет затраты на содержание управленческого персонала, осуществляет амортизационные отчисления и т. д. Эти затраты не зависят от количества выпускаемой продукции.

Издержки (денежные и имплицитные) предприятия, связанные с обеспечением постоянных затрат, называются постоянными издержками. В краткосрочном периоде постоянные затраты остаются неизменными. Это период фиксированных мощностей.

Переменные затраты, к которым относятся расходы на сырье, материалы, рабочую силу, можно изменить в относительно короткий период времени. При этом изменится и соотношение между постоянными и переменными затратами.

Увеличивая переменные затраты, необходимо учитывать механизм действия закона «убывающей отдачи» или «убывающего предельного

продукта».

Предельный продукт — это выраженный в физических единицах прирост выпуска продукции каждой дополнительной единицей переменных затрат данного вида, при условии, что все другие виды затрат остаются неизменными.

Сущность механизма действия закона состоит в том, что начиная с определенного момента роста переменных затрат они дают в расчете на единицу переменного ресурса меньшую отдачу. Механизм действия этого закона можно проследить на примере предприятия с максимальным объемом выпуска продукции при изменении одного из переменных ресурсов, в данном примере — труда.

Сельскохозяйственное предприятие имеет цех по переработке говядины. Заданный объем производства зависит от количества рабочих, занятых в течение месяца. Изменение предельного продукта при увеличении численности рабочих показано ниже:

0	0		
1	0,2	—	0,2
2	1,0	—	0,8
3	2,0	—	1,0
4	3,1	—	1,1
5	4,2	—	1,1
6	5,0	—	0,8
7	5,7	—	0,7
8	6,3	—	0,6
9	6,7	—	0,4
10	6,9	—	0,2

Чем больше работников занято в производстве мяса, тем больше выпускается продукции. Однако когда их становится более 4, это дает убывающую отдачу. Предельный продукт на одного занятого определяется вычитанием. Так, выпуск мяса увеличился с 2 до 3,1 т. в месяц при увеличении работников до 4 человек. Тогда предельный продукт представляющий прибавку к выпуску продукции за счёт использования дополнительной единицы работающих, будет равен 0,9 т. Это на 0,1 т меньше, чем при увеличении численности работающих до 4 человек.

Зависимость между переменным ресурсом (трудом) и предельным продуктом (выпуском на одного занятого в месяц) можно изобразить

графически (рис. 9).

Первоначально, когда объем произведенного продукта увеличивался. Производительность работника была выше, чем у предыдущего прирост продукции, полученной за счет. Таким образом, предельный продукт от дополнительной численности будет возрастающим или убывающим, если затраты труда составляют 0 — 4, — убывающим.

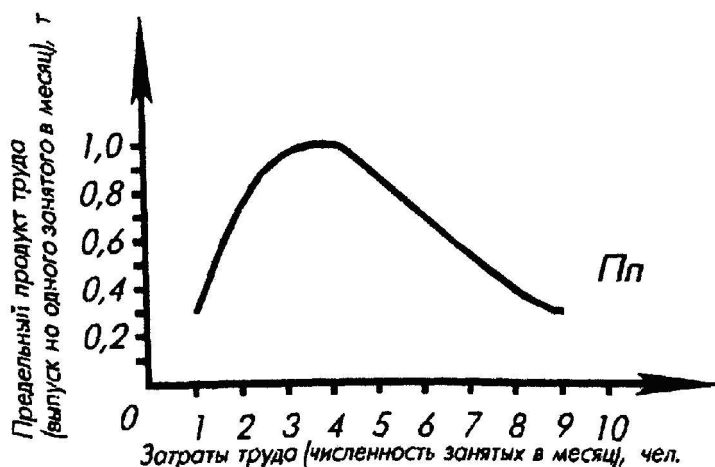


Рис. 9

Чтобы сделать вывод, является ли выгодным производство дополнительной единицы продукции, необходимо сравнить изменения дохода с предельными издержками. Предельные издержки связаны с производством еще одной дополнительной единицы продукции и всегда означают рост совокупных издержек (общих). Сумма постоянных и переменных издержек образует общие, или валовые издержки.

Предельные издержки определяются методом экономического анализа изменения издержек и объема выпускаемой продукции, их нельзя получить непосредственно из отчетных данных.

Выпуск определенного объема продукции требует соответствующих затрат труда, издержек производства. Данные табл. 1 показывают, как при этом будут изменяться предельные затраты.

Таблица 1

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ГОВЯДИНЫ

Выпуск мяса в месяц, т	Затраты труда в месяц, усл. ед	Издержки, грн.			
		Постоянные (FC)	Переменные (VC)	Общие (TC)	Предельные (MC)
0	0	400		400	-
1	1,2	400	320	720	320
2	2,6	400	540	940	220
3	3,4	400	700	1100	160

4	4,3	400	880	1280	180
5	5,4	400	1100	1500	220
6	6,8	400	1380	1780	280
7	8,7	400	1690	2090	310

Наращивать выпуск производства мяса эффективно только до 4 т, увеличивая численность работников на 4,3 человека. С этого момента действует закон убывающей отдачи. Представленные в табл. 1 данные иллюстрирует рис. 10.

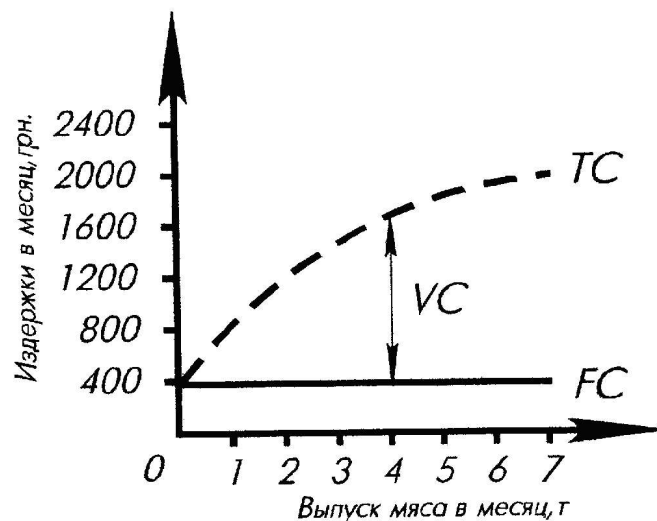


Рис. 10

Предприятие, увеличивая объемы производства за счет изменения переменных и постоянных затрат, рассчитывает не только переменные и постоянные издержки, но и их среднюю величину.

Средние издержки есть затраты в расчете на единицу продукции. Рассчитывают средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки. Средние постоянные представляют собой отношение постоянных издержек к выпуску продукции. Средние переменные есть отношение переменных издержек к выпуску продукции. Общие издержки — это сумма средних переменных и средних постоянных издержек или отношение издержек к выпуску продукции.

Если расчет переменных издержек показывает, нужно ли наращивать выпуск продукции и до каких пределов, то средние издержки дают ответ на

вопрос, следует ли заниматься производством этой продукции вообще. Средние общие издержки можно рассчитывать на основе данных бухгалтерии и ее отчетов.

Различая структуру образующих средние переменные и средние постоянные, их можно также рассчитывать на основе отчетных данных.

В долгосрочном периоде, чтобы обеспечить более низкие издержки производства единицы продукции, предприятия изменяют масштабы своих производственных Мощностей. Первоначально расширение производственных мощностей будет сопровождаться снижением средних общих издержек. Достигнув определенного размера, они начнут возрастать. Для каждой отрасли есть свои оптимальные размеры расширения производственных мощностей. Макконнелл и Брю в «Экономиксе» приводят пример пяти возможных размеров предприятий (рис. 11).

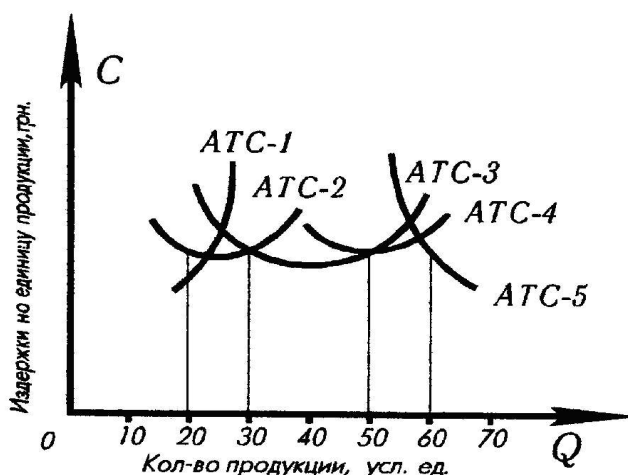


Рис. 11

Кривая АТС-1 показывает изменение средних общих издержек для самого маленького из пяти предприятий, АТС-2 — для самого большого. Как видим, снижение издержек будет происходить до достижения размеров третьего предприятия (АТС-3), затем они начинают возрастать. Линии, перпендикулярные горизонтальной оси, показывают объемы, при которых предприятие может изменить производственные мощности, чтобы обеспечить более низкие издержки производства единицы продукции. Каков бы ни был объем производства в промежутке от 30 до 50 единиц, наименьшие издержки единицы продукции обеспечит предприятие 3 (АТС-3); если объем

производства 50—60 единиц, то следует строить предприятие 4 (АТС-4), когда объем производства превышает 60 единиц — предприятие 5 (АТС-5).

Кривые долгосрочных средних издержек есть кривые выбора предприятия.

Предприниматель для получения наибольшего дохода определяет объем производства, выбирает наилучшую технологию с тем, чтобы издержки производства были ниже цены.

В условиях переходной экономики Украины многие предприятия, потеряв государственные дотации, не могут получить доход, достаточный для развития производства. Их издержки столь высоки, что не выдерживают требований рынка. Существование огромной массы нерентабельных предприятий искусственно сдерживает вступление в действие механизма банкротства, поскольку может привести к глубокому спаду производства. Разрешить эти противоречия может только внедрение новой технологии производства и техники, а также формирование производства в соответствии со спросом потребителей, но это требует существенного изменения государственной экономической политики.

ТЕМА 11

ТРУДОВОЙ КОЛЛЕКТИВ И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ДОХОДЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ

ТРУДОВОЙ КОЛЛЕКТИВ И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ИХ СЛАГАЕМЫЕ

Трудовая деятельность людей, как известно, может осуществляться отдельными индивидами или группами людей. Вместе с тем, для общественного производства характерной является групповая деятельность. Она, как правило, целенаправленная, ее результатом является тот или иной вид продукции или услуг. Их разнообразие свидетельствует о многообразии видов деятельности.

Количество соединенных работников в коллективе во многом зависит от вида производимой продукции или услуг. Одно дело, допустим, производить автомобили. Для этого требуется значительное число работников различных профессий. Для оказания тех или иных видов услуг порой может быть достаточно одного работника, например, при ремонте обуви, одежды и т. п.

Соединение работников для осуществления определенного вида деятельности нужно рассматривать и с качественной стороны. Речь идет, например, об эффективно работающем предприятии, результативность которого, очевидна с предпринимательской точки зрения. Качественная оценка групповой деятельности зависит и от вида производимой продукции. Так, производство хлеба или добыча какого-либо вида топлива жизненно важнее, чем, допустим, производство ювелирных изделий.

Групповая деятельность людей зависит от условий. Первоочередное значение здесь имеют тип или форма собственности как средства производства. В условиях формирования рыночной системы хозяйствования, когда существует множество форм собственности, отношение работников к процессу труда неодинаково. Это проявляется и в ответственности каждого из них при выполнении той или иной работы, заинтересованности,

предприимчивости, других стимуляторов и побудительных мотивов каждого из работников. Деятельность людей осуществляется не только в процессе производства материальных благ, формируя тем самым производственную сферу, но является очевидной и необходимой в сфере обращения. В этой сфере работники обеспечивают перемещение продукции, с одной стороны, для обеспечения производственного потребления, с другой потребительского. Иными словами, работники сферы обращения своей деятельностью благоприятствуют непрерывности кругооборота и оборота ресурсов. Последние, в свою очередь, есть материальная основа воспроизводственного процесса как такового. Таким образом, изложенное позволяет дать следующее определение трудового коллектива: это группа людей, соединенных для осуществления определенной целесообразной деятельности, становящихся в силу этого работниками, преследующими достижение в своей деятельности определенных результатов.

Трудовой коллектив может быть охарактеризован количественно и качественно. Всякий из них, организационно представленный тем или иным предприятием, своим функционированием снова и снова воспроизводит общественную природу производства. Каждый трудовой коллектив, существуя обособленно и являясь ячейкой общества, вместе с тем взаимодействует с другими аналогичными образованиями посредством множества связей и отношений. Характер их может быть экономический, социальный, политический или идеологический. Для экономической теории важно разобраться в первых двух формах связей и отношений. Экономические отношения в трудовом коллективе начинают складываться со времени его организации, хотя многие из них регламентированы заранее государством или сформулированы в уставе предприятия, других законодательных и нормативных документах или положениях. Первооснову экономических отношений в трудовом коллективе составляют отношения, связанные с формами собственности на средства производства. В трудовом коллективе должно быть четко определено владение, пользование, распоряжение собственностью на эти средства, что повышает ответственность и

заинтересованность работников не только в их рациональном использовании, но и в результативности, т. е. получении отдачи от них.

Следующий немаловажный круг отношений в трудовом коллективе — его отношения с государством, а точнее, учреждениями и организациями его представляющими. Эти отношения складываются, прежде всего, по поводу отчуждения части создаваемого трудовым, коллективом продукта в пользу общества. Здесь важно добиться оптимума. С одной стороны необходимо, чтобы обеспечивалась эффективная работа предприятий, с другой — отчисления, поступающие для реализации целей и задач государства, были достаточными. Это непростое решение вопроса. Свидетельство тому — и опыт строительства социалистического общества в бывшем СССР и современный этап формирования рыночной экономики в Украине.

Трудовые отношения в каждом трудовом коллективе — это определенные взаимосвязи между ними. Их основу составляют экономические связи между предприятиями как субъектами хозяйствования. Надежность и взаимовыгодность таких связей укрепляют трудовые отношения и, напротив, их необоснованный разрыв ослабляет стабильную работу трудовых коллективов.

При административно-командной системе управления экономикой такие связи диктуются сверху, в плановом порядке. В условиях рыночной системы хозяйствования экономические связи между предприятиями устанавливаются, исходя из их взаимовыгодности. Они подвижнее и динамичнее, требуют от трудовых коллективов более ответственного отношения к своей деятельности, особенно в части результативности.

Жизненно важным вопросом в трудовых отношениях являются отношения по поводу внутреннего потребления и использования трудовым коллективом части произведенного продукта. Этот продукт через оплату труда можно максимально использовать для удовлетворения личных потребностей членов трудового коллектива, но можно распорядиться иначе: все большую и большую часть инвестировать в экономику предприятия. Здесь тоже должен действовать принцип рациональности. Отношения в трудовом коллективе в

связи с этим должны быть таковыми, чтобы его работники через заработную плату, прежде всего, могли удовлетворять свои не только материальные, но и духовные, и социальные потребности. Это необходимо для Полновесного воспроизводства рабочей силы. Вместе с тем, для позитивного решения этих проблем необходимо заботиться о своевременном и качественном обновлении производства.

Подводя итог изложенному, нужно отметить следующее: трудовые отношения — это определенная совокупность. Они проявляются через конкретную деятельность соответствующих коллективов. Эти проявления имеют несколько уровней — внутри предприятий и между различными предприятиями, в том числе учреждениями и организациями как представителями государства. При этом основными в трудовых отношениях являются экономические отношения. По своей сути они довольно сложны и динамичны. Их формирование и проявление существенным образом зависят от экономического устройства общества, его приоритетов и ценностей.

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ОПЛАТА ТРУДА И ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Выше было отмечено, что в системе трудовых отношений особую значимость имеют распределительные отношения. Как в рыночной, так и в нерыночной экономике они проявляются в двух формах: получение благ и услуг в зависимости от количества и качества труда и независимо от него. Хотя следует заметить, что характер этих отношений отнюдь не тождественен в различных экономических системах.

Так, считается, что отчуждение произведенного продукта работником в пользу собственника средств производства характеризуется как эксплуатация рабочей силы. В то же время при изъятии в пользу государства определенной части продукта в случае, когда оно является практически единственным представителем собственности, эксплуатация отсутствует. Но ведь для работника важно не то, эксплуатируют ли его, а то, какая доля продукта у него

отторгается и как она, затем используется и потребляется. Что касается последнего, то объем и структура конечного потребления, видимо, зависит не столько от типа экономической системы и форм собственности на средства производства, сколько от действующего порядка распределения произведенного в обществе продукта.

Распределение благ и услуг, в зависимости от количества и качества труда — это, так сказать, первичная форма распределения. В рыночной экономике она реализуется через отношения найма между владельцем средств производства, с одной стороны, и владельцем рабочей силы — с другой. При решении вопроса о трудоустройстве эти отношения базируются на полной свободе сторон.

Нужно, однако, заметить, что свобода выбора сопряжена с определенными условиями и требованиями. Так, нанимающая сторона учитывает, прежде всего, наличие свободных рабочих мест, профессионально-квалификационный уровень работника, пол, возраст, его морально-психологические качества и др. Для нанимаемой стороны важным является размер оплаты труда, его условия, соответствие рабочего места профессии работника, мера привлекательности предлагаемой работы, уровень ее стабильности, морально-психологический климат в трудовом коллективе и др. В случае, если слагаемые условия найма совпадают, то возможно трудовое соглашение между нанимающей и нанимаемой сторонами. Регулируются они преимущественно на договорной контрактной основе.

Контракт — это договор, заключаемый на определенный срок между нанимателем (администрацией) и нанимаемым (работником). По истечении срока договор может быть расторгнут или продолжен по желанию обеих сторон. В контракте оговариваются условия, которые должны соблюдаться каждой из сторон. В случае несоблюдения кем-либо из них этих условий контракт может быть расторгнут. Временный характер заключенного контракта требует от сторон внимательного отношения к соблюдению всех его условий. Ответственность за качественное выполнение работы повышается, если работник желает продлить контракт.

Надо сказать, что контрактная система не является единственно возможной формой юридического оформления трудовых отношений в рыночной экономике. Существуют так называемые уставные договоры, носящие типовой характер для данного вида предприятия. Опираясь на трудовые отношения, условия таких договоров зафиксированы в уставе предприятия (государственного, кооперативного, арендного и т.д.). Характерным для рыночной экономики является то, что инициатива поддержания трудовых отношений и прекращения их, как правило, принадлежит нанимающемуся работнику. Если же инициатива исходит от администрации, то последняя должна предупредить работника об увольнении заблаговременно. В таких случаях не исключена и компенсация.

Особую роль в регулировании трудовых отношений занимает оплата труда. Принцип рыночной экономики — чем больше и лучше работаешь, тем выше оплачивается твой труд. Однако на практике не все так просто. Во-первых, оплата труда регулируется договорной или контрактной системой отношений, что не всегда может удовлетворить каждого из работников. Во-вторых, усилия работников ограничены предельной производительностью труда, например, из-за уровня развития техники и технологии. В-третьих, в объективной, казалось бы, на первый взгляд, оценке количества и качества труда, всегда присутствует субъективный фактор. В-четвертых, усредненные тарифные ставки, тарифные разряды и оклады не в состоянии максимально объективно учесть индивидуальные затраты труда работника.

Оплата труда, выраженная в заработной плате, на предприятиях нашей страны — основной составной элемент доходов населения. При его доминирующей роли население получает и ряд других выплат. Среди них:

- выплаты по государственному страхованию;
- проценты по вкладам в сберегательных и коммерческих банках;
- доходы, получаемые от увеличения стоимости акций, облигаций и других ценных бумаг;
- выигрыши по лотереям, облигациям их погашению;
- банковские ссуды на жилищное строительство, хозяйственное

обзаведение и т. п.

- доходы от личных подсобных хозяйств и дачных участков;
- выплата различного рода компенсации (инфляция, ущерб, увечье и т. п.);
- прочие доходы, например, продажа населением своих вещей через комиссионные и скупочные магазины.

Существенное влияние на получаемые населением доходы оказывают выплаты по программам социальной помощи со стороны государства. Это пенсионное обеспечение, затраты, связанные с содержанием нетрудоспособных, выплата различного рода пособий (например, по уходу за детьми в малообеспеченных семьях и др.), стипендии студентам и учащимся, пособия по безработице. Все эти выплаты формируют общественные фонды потребления и относятся к доходам населения, получаемым независимо от количества и качества труда.

Абсолютные размеры доходов, их покупательная способность являются важнейшими показателями благосостояния членов общества. Величина доходов определяет возможности материальной и духовной жизни людей; отдых, получение образования, удовлетворение насущных потребностей, сохранение здоровья.

На величину доходов, о которых было сказано выше, влияют следующие факторы: динамика цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами, размер семьи, природно-климатические условия и др. Все это в конечном итоге предопределяет уровень социальной обеспеченности и социальной защищенности членов общества. В современных условиях эти аспекты жизнедеятельности людей играют отнюдь не второстепенную роль, поэтому поговорим о них подробнее.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Одним из направлений деятельности государства в условиях формирования рыночной экономики является регулирование социально-

экономических условий жизни общества. Главное в этом регулировании — поддержание формальных и деятельных отношений как между социальными группами и слоями общества, так и внутри них. Государство должно заботиться о повышении благосостояния населения, росте его жизненного уровня, создании социальных гарантий, формировании экономических рычагов и стимулов для участия в общественном производстве. При чем все эти мероприятия прямо зависят от экономической ситуации в стране.

Для осуществления социальной политики государство через аккумуляцию налоговых платежей и сборов реализует свое право формирования части финансовых ресурсов. Эти средства ему необходимы для осуществления социальных программ помощи населению. В частности, для социальной защиты малоимущих слоев населения, устанавливается минимум доходов, не облагаемых налогами, в то время как для более высоких доходов устанавливаются прогрессивные, более высокие ставки налогов.

В странах с рыночной экономикой в составе доходов, влияющих на их величину, могут быть доходы, получаемые от накопленного имущества. В настоящее время такие доходы стали возможными и в нашей стране. Отношение населения к ним неоднозначно. Противники таких доходов считают, что они возникли как результат развития в нашей стране теневой экономики. И это так.

В то же время, накопленное имущество или финансовые средства могут быть унаследованы. Во всех цивилизованных странах право наследования считается естественным правом человека. Оно защищается государством и не вызывает отрицательной реакции со стороны общества.

Долгое время в нашей стране основным принципом формирования доходов являлись трудовой характер их получения и уравнивающее распределение. В этих условиях возможности быстрого роста доходов, и на этой основе — собственности были ограничены. Рост доходов приводит к возникновению слоя собственников, следовательно, богатых и бедных. Это в свою очередь порождает социальную напряженность в отношениях между людьми. Разрешение этой острой проблемы — одно из важных направлений в

социальной политике государства.

Появление бедных и богатых — это не только результат дифференциации в получении доходов. За чертой бедности люди оказываются и в силу действия других факторов: размер семьи, состояние здоровья ее членов, соотношение количества работающих и иждивенцев в семье, географические и климатические условия, отдаленность районов проживания, потеря работы и т. д. Число бедняков пополняют переселенцы и беженцы из бывших республик СССР. Сглаживание и устранение этих факторов — также одна из задач социальной политики государства.

Решение ее, как и многих других проблем, осуществляется в основном за счет государственных средств. Однако нельзя исключить и средства, выделяемые субъектами Украины, эффективно работающими предприятиями и различными коммерческими структурами, а также гуманитарную помощь, которая стала поступать в последнее время из-за рубежа, в основном из высокоразвитых государств. Распределение этих средств осуществляется по следующим направлениям. Первое из них — поддержка той части работающих, которая относится к категории малооплачиваемых (ниже прожиточного уровня). Размеры дотаций в таких случаях регламентируются минимумом получаемых доходов на одного члена семьи.

Другое направление оказания социальной помощи не связано с количеством и качеством труда работника. Основой для соответствующих выплат служит расчет размеров потребностей. К числу этих выплат относятся: пособие на детей многодетным работникам и одиноким матерям, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях и на специализированное лечение.

И, наконец, еще одно направление социальной поддержки населения — предоставление льгот или услуг в натуральной форме через соответствующие учреждения и организации, например, оказание бесплатной медицинской помощи хроническим больным, неспособным оплатить медицинские услуги. Бесплатно пользуются услугами в школьных учреждениях семьи, имеющие много детей школьного возраста. Иными словами, это направление социальной

помощи имеет целевой адресный характер.

Практическое решение проблем бедности требует подвышенного интереса к ее теоретическим аспектам. В частности, точно определить понятие бедности довольно сложно. В общем виде под бедностью понимается состояние, при котором основные потребности индивида или семьи превышают имеющиеся средства для их удовлетворения. Иногда считают, что уровень бедности определяется доходом вдвое меньшим, чем средний доход или минимальная потребительская «корзина». Последняя представляет собой сбалансированный набор товаров и услуг, определенный по минимальным рациональным нормам в расчете на одного человека или типичную семью.

Минимальный потребительский бюджет (минимальный прожиточный минимум) есть денежное выражение минимальной потребительской «корзины». В отличие от экономики развитых стран, где эти показатели являются важными социальными нормативами, в Украине они характеризуют крайне низкий жизненный уровень населения, поскольку минимальный потребительский бюджет в 2-4 раза превышает минимальную зарплату, получаемую Е значительным большинством работающих.

Завершая подтему, обратим внимание еще на одну проблему. Едва ли можно ответить однозначно на следующий вопрос: осуществляя социальную политику, всегда ли нужно стремиться к равенству между людьми. С одной стороны, равенства требуют гуманистические принципы. Кроме того, явно выраженное неравенство может вызвать массовое недовольство и социальные конфликты. Оно может также привести к ограничению совокупного спроса. С другой стороны, неравенство можно рассматривать как сильнейший экономический стимул. Желание повысить свой статус, ликвидировать или уменьшить отставание в уровне дохода от других или, наоборот, вырваться вперед, выступает важнейшим мотивом экономической деятельности.

ЗАНЯТОСТЬ И ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Среди проблем трудовых отношений в рыночной экономике особую значимость имеет использование рабочей силы. Это не только экономический, но и социальный аспект вопроса. С экономической точки зрения важно выяснить адекватность оплаты труда и расходования рабочей силы. Содержание социального в трудовой деятельности — обеспечить ее защищенность и гарантии как количественно, так и качественно.

В рыночной экономике утвердившимся является факт купли-продажи рабочей силы как товара. В этом акте фиксируется возмещение стоимости затраченных усилий денежной платой, получаемой за них. Насколько адекватно это происходит, во многом зависит от рынка труда, а точнее, от предложения рабочей силы, с одной стороны, и спроса на нее — с другой. При этом заметим, что рынок труда по своей сути является свободным, поскольку каждый человек имеет возможность распоряжаться способностью к труду по своему усмотрению. При этом не обязательно трудиться в общественном производстве, можно заниматься, например, индивидуальной трудовой деятельностью или фермерством.

Существование подобного рынка труда вовсе не означает, что в нем вообще отсутствует управление воспроизводством трудового потенциала. Его основой является законодательство о труде, устанавливающее общие правила, нормы, и отношения между нанимателем и нанимаемыми. Действует в рыночной экономике и система саморегуляции процессов, обеспечивающая перемещение трудовых ресурсов и занятость. Основывается такая система на социально-экономической среде, создаваемой рыночными отношениями, а также условиями жизнедеятельности, которые оказывают соответствующие воздействия на работника. В этом регулировании важную роль играют интересы каждого из работников, в том числе материальные, социальные, духовные и др. Так что цена рабочей силы не совсем такая уж стихийная

рыночная цена, устанавливаемая исключительно только на основе согласования спроса и предложения на нее.

Рынок рабочей силы, как было сказано выше, определенным образом характеризуется занятостью. Ее уровень обеспечивает соответствующие доходы основной части населения. Чем он выше, тем больше величина доходов, а, следовательно, и уровень благосостояния народа. Для рыночной же экономики характерной является неполная занятость, что находит свое отражение в таком социальном явлении как безработица. Полная занятость допускает определенный уровень безработицы, который называется естественным уровнем, или естественной нормой безработицы. Для развитых стран сегодня он оценивается в 5—6 % от самодеятельного населения.

Уровень безработицы обычно определяется в процентах к самодеятельному (экономически активному) населению, в которое входят лица трудоспособного возраста, работающие по найму, либо самостоятельно обеспечивающие себя работой (предприниматели, фермеры, кооператоры и т. д.), либо обучающиеся с отрывом от производства; временно не работающие женщины, находящиеся в отпуске по уходу за детьми; участники забастовок; военнослужащие, а также безработные:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Численность самодеятельного населения}} * 100\% .$$

Следует отметить, что показатель уровня безработицы обычно занижает ее действительную величину, поскольку не учитывает такие ее виды, как *частичная* безработица (люди работают неполный рабочий день или неполную рабочую неделю), *скрытая* безработица (особенно характерна для слаборазвитых аграрных стран, где множество людей имеют работу, которая, однако, не обеспечивает им ни полной занятости, ни достаточного заработка). Наконец, есть довольно большое число безработных, которые, отчаявшись найти применение своим рукам, перестали регистрироваться и поэтому официально безработными не считаются.

Кроме названных видов, наиболее распространенными являются следующие виды безработицы: фрикционная, структурная и циклическая. Под *фрикционной* безработицей понимается временная незанятость, связанная с переходом на другую работу. К этой категории безработных относятся люди, ушедшие с прежнего места из-за трений с начальством, желающие получить другую, более интересную или лучше оплачиваемую работу и т. п. Это, обычно, кратковременная безработица.

Структурная безработица возникает вследствие изменений в структуре производства, вызванных изменениями совокупного спроса на товары либо в технологии производства (повышением производительности труда). В экономике постоянно происходят изменения; доля одних отраслей увеличивается, других — уменьшается; одни производственные профессии отмирают. Другие — появляются. Вследствие этого часть работников оказывается «лишними», поскольку спрос на их профессию и квалификацию уменьшился или исчез, а другой профессией они не овладели.

Процесс преодоления структурной безработицы может носить болезненный характер, особенно если затрагивает большие сектора экономики. Например, в настоящее время перед страной встает серьезная проблема конверсионной безработицы, вызванной массовой конверсией оборонной промышленности.

Циклическая безработица связана с экономическим спадом, недостаточным объемом совокупных расходов в экономике. При естественном уровне безработицы имеет место фрикционная и структурная безработица, тогда как циклическая невозможна.

Реальность рыночной экономики свидетельствует, что границы между тремя видами безработицы не всегда можно провести достаточно четко. Например, рабочий увольняется для перехода на другую работу (фрикционная безработица), но делает это потому, что опасается проводимой модернизации производства (структурная безработица). «Конверсионная» безработица в нашей стране может рассматриваться как форма структурной, но в то же время она связана с общим спадом в экономике (циклическая безработица).

Таким образом, подытоживая изложенное, отметим, что занятость в рыночной экономике реализуется через свободный и, вместе с тем, регулируемый рынок труда. Она обязательно предполагает безработицу в ее соответствующих видах. Последние в свою очередь тесно связаны между собой и их влияние на уровень благосостояния народа вполне очевидно. Чтобы уровень систематически повышался, необходимо провести политику эффективной занятости на основе преимущественно рационализации всего общественного производства.

ТЕМА 12

УПРАВЛЕНИЕ ФИРМОЙ

МЕНЕДЖМЕНТ И ИЕРАРХИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Менеджмент (англ. *management* — управление) — это система современных теоретических и практических знаний о методах руководства и управления, используемых в процессе оптимального сочетания ресурсов организации для достижения поставленной цели.

Субъектом управленческой деятельности в рыночных условиях является специалист — менеджер, а объектом — хозяйственная деятельность предприятия (фирмы).

Менеджмент основан на системном подходе. Фирма (предприятие) рассматривается как открытая система, состоящая из взаимосвязанных подсистем. На рис. 12 представлена структура внешних связей фирмы, которая получает ресурсы из внешней среды, перерабатывает их и отдает товары и услуги внешней среде. Предприятие (как открытая система) зависит от окружающей среды. Отклонения в одном из внешних факторов могут привести к изменениям в других. Например, в ситуации проблем с поставками у фирмы появляется дополнительная потребность в капитале.

Важное значение в раскрытии сущности менеджмента имеет ситуационный подход, суть которого заключается в методическом обеспечении процесса принятия управленческих решений в конкретных ситуациях, возникающих в результате изменения множества внутренних и внешних переменных факторов среды предприятия. В центре такого подхода — понятие ситуации, т.е. комплекса обстоятельств (среды), которые оказывают достаточное влияние на фирму в конкретный момент времени. Специалисты в области управления считают, что внутрифирменное построение структуры управления должно быть реакцией на влияние разнообразных факторов внешней среды предприятия. Эффективность управления они оценивают в основном по степени достижения поставленных целей. Цель менеджмента — обеспечение достаточного объема прибыли для успешного функционирования

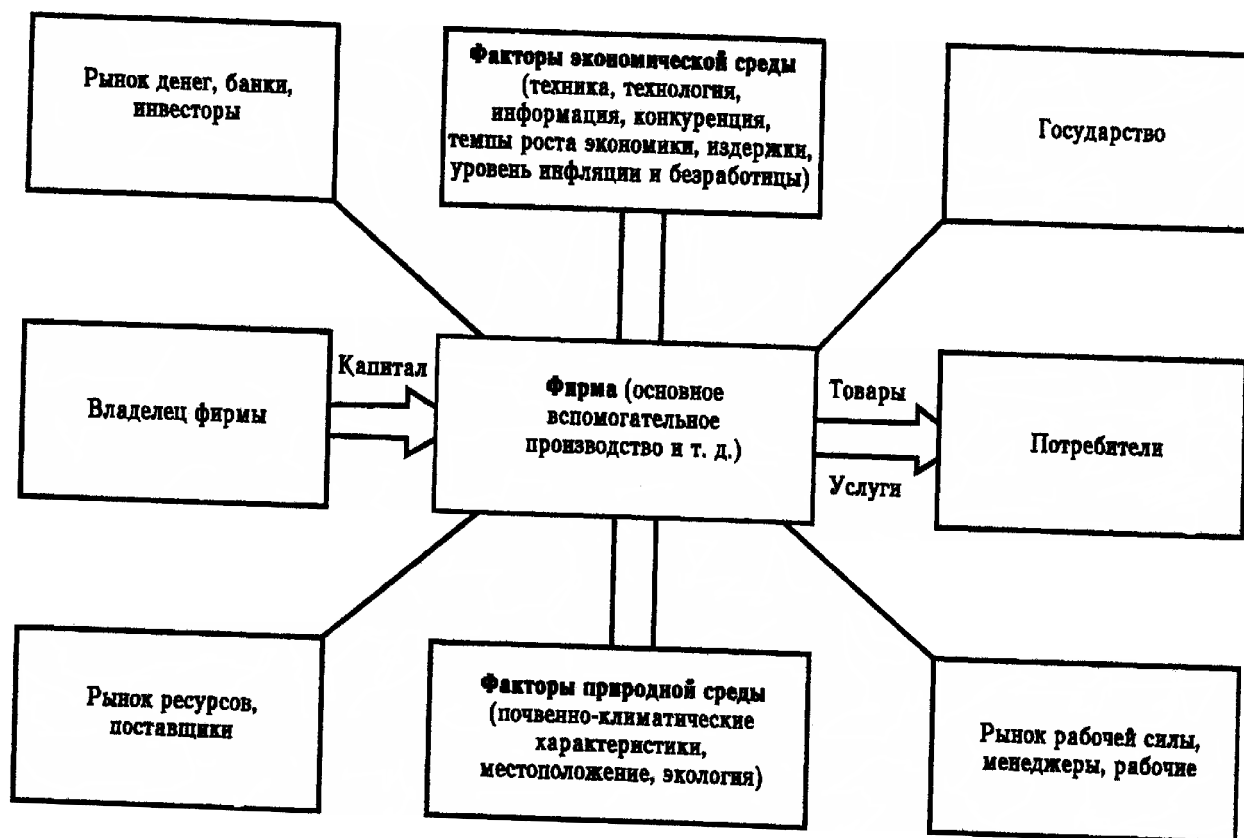


Рис. 12

фирмы в условиях нестабильной среды в перспективе, характеризующейся постоянным риском.

К факторам прибыльности, доходности фирмы относятся:

- рациональная организация производственно-сбытовой деятельности и эффективное управление ею;
- применение современной техники и технологии;
- использование эффективных систем управления человеческими ресурсами по всей цепочке от начала производства и доведения до потребителя продукции.

Главная задача менеджмента — обеспечение стабильного положения фирмы на рынке в результате использования имеющихся ресурсов и организации рентабельного производства товаров и услуг на основе исследования нужд потребителей.

Менеджмент решает следующую группу задач:

- определение целей развития;
- поиск и освоение новых рынков;
- разработка стратегии развития фирмы;
- выработка системы мер для решения поставленных задач;
- постоянный контроль за эффективностью деятельности фирмы;
- координация работы всех подразделений фирмы.

Руководителей, имеющих полномочия в области принятия управленческих решений с использованием современных методов управления, основанных на многовариантных расчетах с помощью компьютерной техники, называют менеджерами. К ним предъявляются высокие требования:

- способность к творчеству;
- теоретические знания в области управления и в вопросах организации производственного процесса на предприятии;
- владение управленческими навыками (административными, техническими, аналитическими, коммуникативными).

Опыт свидетельствует, что менеджеру необходимо умение:

- овладевать ситуацией на рынках и проявлять инициативу, а также

- маневрировать ресурсами фирмы;
- принимать обоснованные решения;
 - предвидеть изменения во внутренней и внешней среде фирмы;
 - управлять персоналом предприятия.

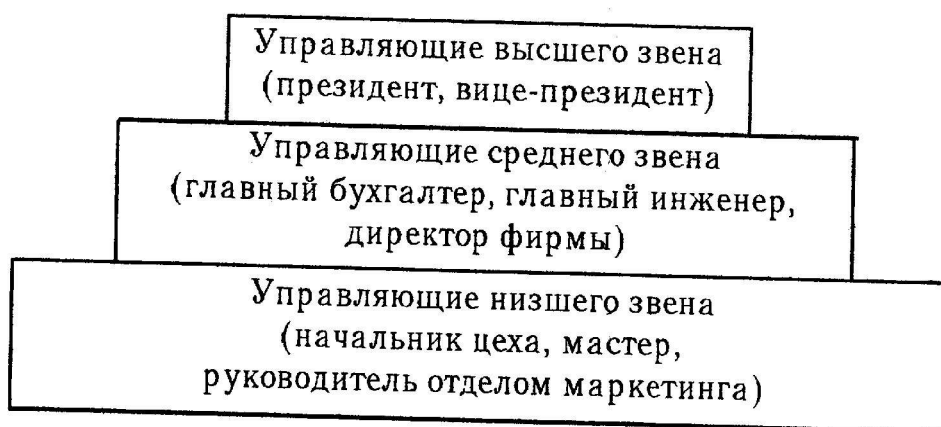


Рис. 13

Практически во всех организациях, кроме самых маленьких, существует иерархия управления, т.е. структура, состоящая из высшего, среднего и низшего звеньев. На рис. 13 показана схема управленческой иерархии. В низшем звене управления больше руководителей, чем в высшем. Управляющие высшего звена — это высший уровень управления. Они обладают наибольшей властью и несут ответственность за деятельность всей организации. Например, президент фирмы определяет ее задачи, разрабатывает долгосрочные планы, формирует политику и представляет фирму за ее пределами. Управляющие высшего звена могут называться, по-разному — первый вице-президент, исполнительный вице-президент, председатель совета директоров, но выполняемые ими функции аналогичны. Управляющие среднего звена обязаны раскрывать планы по осуществлению общих задач, установленных на высшем уровне управления, и координировать работу управляющих низшего звена. В обязанности управляющих низшего звена входит надзор за работой исполнителей и претворение в жизнь планов, разработанных на более высоких уровнях управления. Низкая ступень управления объединяет следующие

должности: цеховой мастер, мастер участка, руководитель группы и заведующий подразделением конторского типа.

Менеджеры любого предприятия в процессе его функционирования занимаются планированием, организационными вопросами, руководством и контролем в рамках различных уровней управления, которым соответствуют совокупности обязанностей на каждой стадии процесса управления.

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ

Процесс управления сводится к выполнению следующих функций — планирование, организация, руководство, контроль.

Планирование является центральной функцией управления. В менеджменте широко используется понятие планирования как процесса выработки целей организации, определения оптимальных способов их достижения в процессе планирования предназначение предприятия должно быть зафиксировано в его целях и задачах. Цели — это широкие долгосрочные ориентиры, а задачи — краткосрочные. Система мер, направленная на достижение целей и задач, представляет собой план. Различают несколько взаимосвязанных уровней целей. Стратегические цели направлены на решение глобальных для предприятия проблем и определяются менеджерами высшего уровня. Выделяют следующие сферы, по которым разрабатывают стратегические цели: рынок; нововведения, человеческие, финансовые и материальные ресурсы; производительность; социальная ответственность и прибыль.

Тактические цели определяются менеджерами среднего звена. Они связаны с решением проблем подразделений и отражают результаты, которые необходимо достичь в соответствии с принятой стратегией фирмы.

Оперативные цели определяют менеджеры низшего уровня. Они направлены на решение текущих проблем и показывают результаты, необходимые для достижения тактических и стратегических целей.

С помощью постановки целей для предприятия менеджеры выделяют

особую сферу деятельности для их реализации.

Каждому уровню целей соответствует свой уровень плана.

Менеджеры высшего уровня, после консультаций с членами совета директоров и управляющими среднего звена, разрабатывают стратегические планы, которые представляют собой действия, направленные на достижение стратегических целей. Они обычно охватывают период от двух до пяти лет. Менеджеры среднего уровня, после обсуждения с управляющими нижней ступени управления, представляют тактические планы высшему руководству. Тактические планы — это действия, направленные на достижение тактических целей и на способствование выполнению стратегических планов. Они разрабатываются на период от одного до трех лет. Управляющие низшего звена, консультируясь с менеджерами среднего уровня, разрабатывают оперативные планы. Под оперативными планами понимают действия, направленные на осуществление оперативных целей и на способствование выполнению тактических планов. Они рассчитаны на срок до одного года. Для украинских предприятий можно использовать имеющийся опыт планирования в странах с развитой рыночной экономикой. Его схема изображена на рис. 14, где показаны связи между тремя уровнями управления, целями и задачами, и соответствующими им планами АО «Хлебокомбинат» (пример условный).

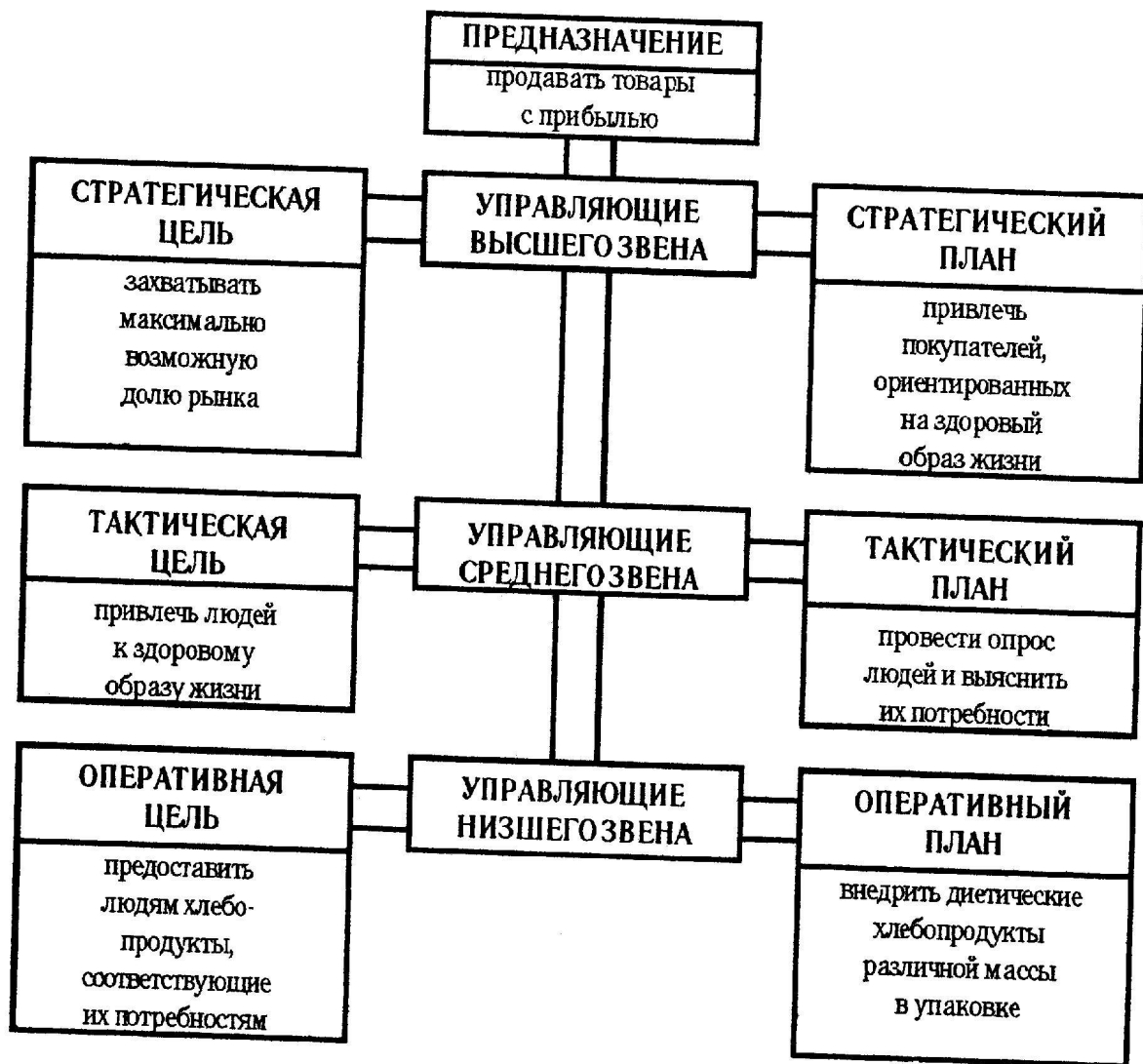


Рис. 14

Организационные проблемы сложны. Задачи руководства в этой области неиссякаемы. Организационная форма управления состоит в распределении ресурсов для выполнения планов предприятия.

На стадии организационной работы менеджер должен учитывать все виды деятельности, выполняемые работниками (работу уборщиков помещений, водителей автотранспорта, отправку корреспонденции и т.д.), а также все технические средства и оборудование.

Выбор варианта разделения труда для выполнения целей и задач фирмы является главной проблемой, от решения которой зависит процесс комплектования штата. Он представляет собой поиск и подбор людей на

соответствующие должности. Организационная деятельность включает также определение размера оплаты труда работников, помощь им в приобретении навыков и оценку качества их труда.

Одна из важных задач, которую решают менеджеры — формирование команд. Под командой имеют в виду двух или более людей, работающих совместно для выполнения поставленной задачи. Команды действуют на любом организационном уровне. Практика показывает, что команды способствуют участию работников в принятии решений и повышают степень удовлетворенности служащих своей работой, а также производительность предприятия и качество продукции.

На высшей ступени управления, как правило, определяется организационная структура предприятия и штаты высшего уровня. Менеджеры среднего звена выполняют такие же функции, но в пределах одного подразделения. Управляющие низших ступеней несут ответственность в основном за найм и обучение рабочих.

Для того чтобы сплотить сотрудников в единую эффективно развивающуюся команду, менеджер должен хорошо разбираться в сфере руководства.

Цель функции *руководства* заключается в том, чтобы побудить людей работать эффективно, с наибольшей отдачей. В процессе руководства менеджеры определяют задания, показывают, как надо выполнять работу, отдают распоряжения, оценивают труд работников и исправляют их ошибки.

Можно выделить два процесса, из которых состоит руководство. В первую очередь это мотивация, которую рассматривают как функцию руководства. Ее цель заключается в том, чтобы создавать у сотрудников стимулы к труду и побуждать их работать с максимальной отдачей. Руководство включает, также наставничество. Суть наставничества — помочь работникам приобрести необходимые навыки и обучиться приемам выполнения работы.

Эффективное руководство предполагает следующие действия:

- стимулирование сотрудников работать на уровне выше

предусмотренного, инициирование работников к расширению сферы, своей деятельности, внушение им уверенности в их способностях по выполнению планов;

- структурирование, задач сотрудников;
- установление прямой зависимости между вознаграждением и достижением поставленной цели.

Существует несколько способов применения руководителями власти, которые называют стилями руководства.

Авторитарный стиль заключается в том, что менеджер сосредоточивает власть в своих руках, самостоятельно принимает решение. Такой подход эффективен, когда решение должно быть принято в сжатые сроки. В других случаях целесообразно давать работникам более действенные стимулы к труду или внимательнее относиться к их мнению.

Демократический стиль характеризуется тем, что менеджер делегирует властное полномочие подчиненным на все уровни управления, привлекает сотрудников к процессу принятия решения. Однако он контролирует процесс и принимает окончательное решение.

Стиль невмешательства состоит в консультировании и предоставлении права принятия решения своим подчиненным. Этот подход дает возможность творческого самовыражения, но он может привести к отрицательным последствиям, если цели коллектива и организации не совпадают. Такой стиль называют «руководством с участием трудового коллектива».

Управляющие судят о состоянии фирмы на основании внутренней отчетности и информации из внешних источников. Они разрабатывают на основе целей и задач на данном этапе функционирования фирмы ориентиры. При изменении условий меняются цели и задачи и вносятся коррективы путем перепланирования, реорганизации, переориентации. Таким образом, менеджеры осуществляют функцию контроля, суть которого состоит в наблюдении за достижением предприятием поставленных целей и корректировке отклонений от них.

В процессе контроля происходит увязка всех трех функций управления,

поскольку при этом корректируются недостатки, допущенные при их выполнении.

Контроль в первую очередь связан, с функцией планирования. Поскольку стратегические планы отражают изменения во внутренней и внешней среде фирмы, контроль позволяет принять вовремя решение об эффективности, выбранной стратегии.

Процесс контроля охватывает все уровни руководства и состоит из четырех этапов (рис. 15). На первом этапе контрольного цикла менеджеры высшей ступени определяют стандарты, т. е. критерии оценки работы фирмы в целом.

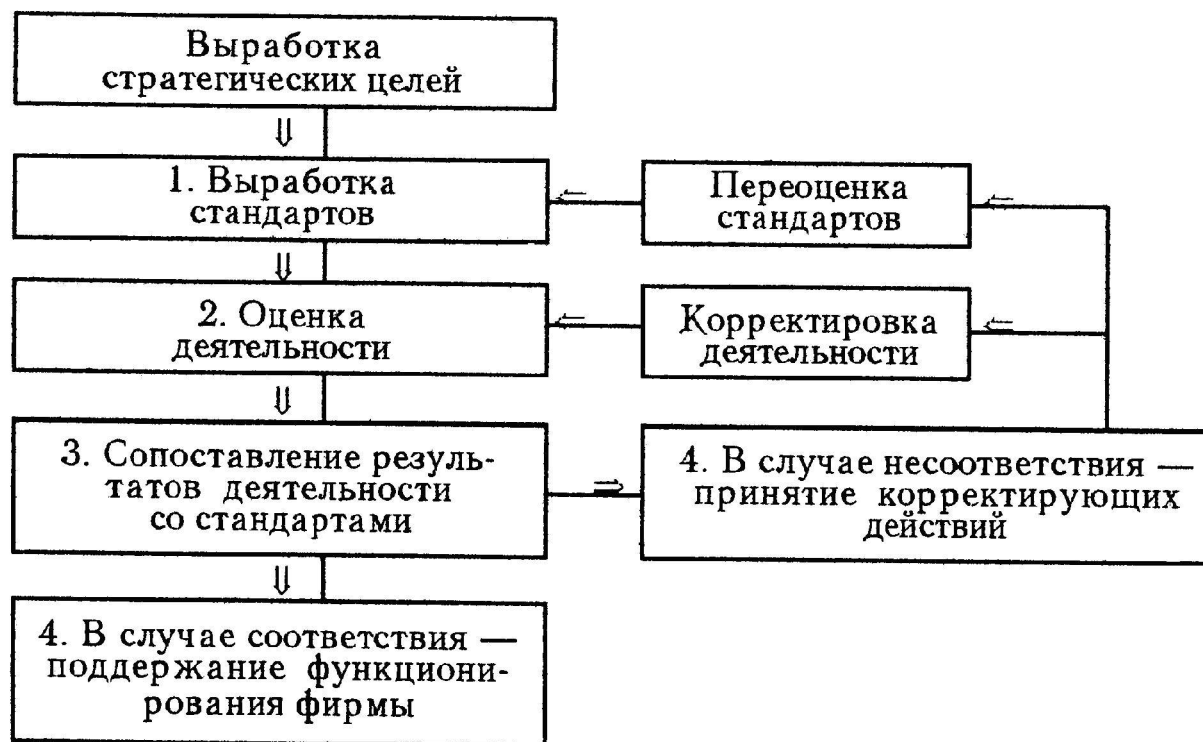


Рис. 15

Допустим, прибыль в 1997 г. увеличится с 15 %, до 18 %, цех будет ежемесячно производить 10 млн. болтов при уровне брака менее 0,5 %, торговые агенты еженедельно будут устанавливать контакты с 10 клиентами.

На втором этапе цикла происходит оценка результатов работы фирмы на всех уровнях и подразделениях с помощью количественных и качественных (субъективных) критериев оценки.

На третьем этапе фактические результаты деятельности сравниваются со стандартами. В случае несоответствия стандартам осуществляется четвертый этап контрольного цикла. Здесь менеджеры предпринимают корректирующие действия, целью которых является внесение изменений в функционирование предприятия или переоценка стандартов.

Менеджеры применяют еще один метод контроля — целевое управление. Он используется в практике бизнеса с 50-х гг. В основе метода — установление целей на всех уровнях управления.

Целевое управление называют инструментом планирования, используя который менеджеры всех-звеньев структурируют цели и разрабатывают методы их сочетания с целями предприятия.

Программа целевого управления имеет четыре фазы:

1. Высшее руководство, консультируясь с управляющими среднего звена, вырабатывает стратегические цели и доводит их до всех участников программы.

2. Менеджеры среднего и низшего звеньев управления совместно вырабатывают задачи. Каждый участвующий в обсуждении определяет письменный план действий в соответствии с целями предприятия.

3. Все участники программы встречаются с управляющими среднего звена для обсуждения итогов работы по выполнению поставленных задач.

4. Все участники периодически оценивают успехи в достижении стратегических целей.

По мере того как рабочие и руководство интегрируют свои цели в общие задачи предприятия, этот цикл совершенствуется и повторяется. В кризисных ситуациях менеджеры разрабатывают систему действий для минимизации ущерба от непредвиденных проблем, которая включает ряд мер: объяснение общественности и сотрудникам фирмы проблемной ситуации; установление контроля над источником проблемы; создание группы быстрого реагирования на критические ситуации еще до наступления кризиса; составление плана действий на случай других происшествий; отработка способов действий в кризисных ситуациях.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

Успех предпринимательской деятельности зависит от правильно выбранной стратегии. Стратегическое планирование опирается на организационную структуру, которая определяет, каким образом распределяются задачи и ресурсы фирмы.

Организация — это группа людей, взаимодействие между которыми представляет собой целенаправленный процесс. Например, участие группы в спортивных играх либо производство молочных продуктов.

Организационные структуры необходимы для того, чтобы организация (фирма) могла действовать как единое целое. Под организационной структурой все менеджеры понимают формальные правила разделения труда и распределения должностных обязанностей среди работников, определения норм управления и линий соподчинения, координации всех задач организации. Для обсуждения различных видов организационных структур в менеджменте используют структурные схемы организации, показывающие, кто кому подчиняется, кто за какую работу отвечает, и кто перед кем и за кого отчитывается (рис. 16).

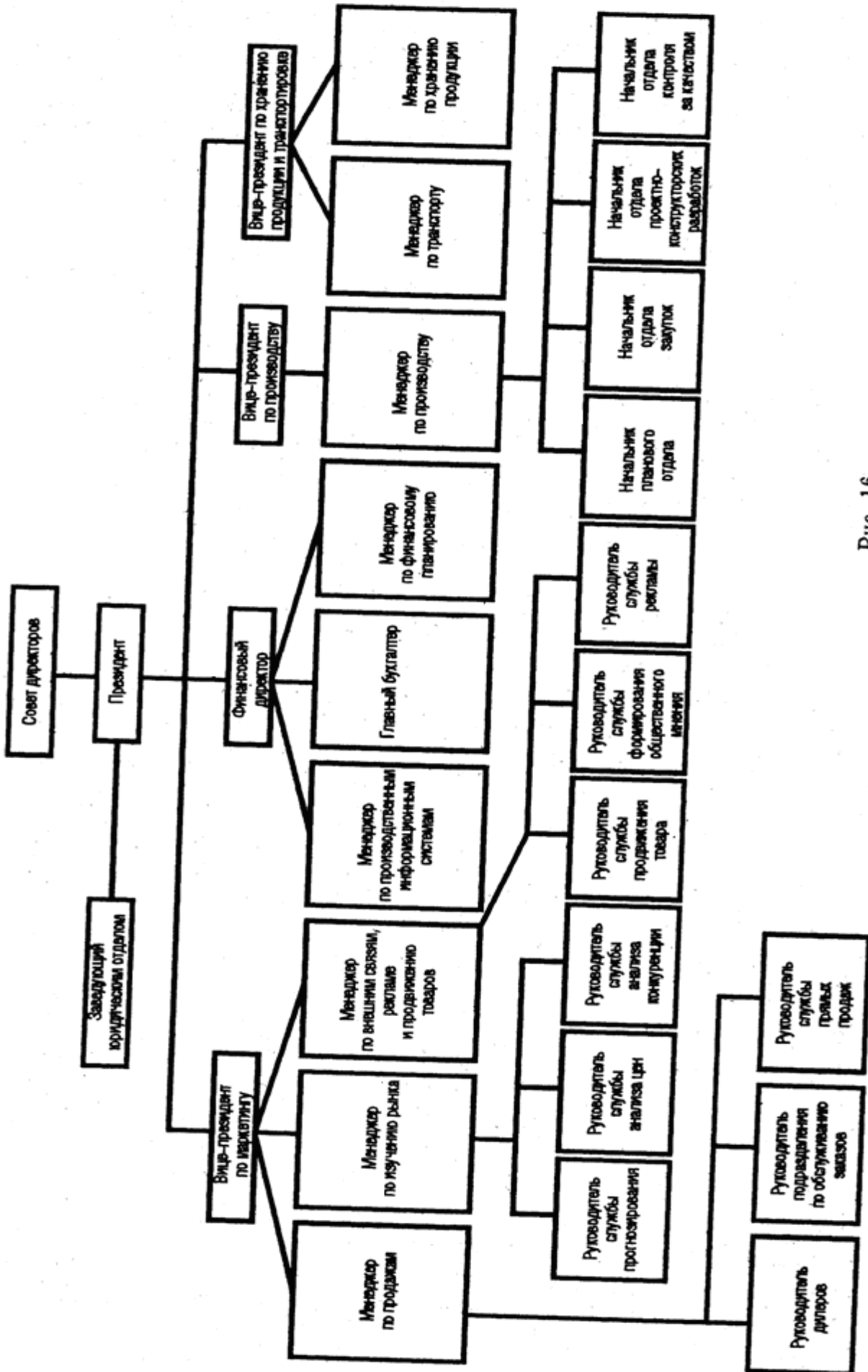


Рис. 16

Менеджеры рассматривают структуру как единственный способ перехода от стратегических планов к действию. Без нее невозможна координация действий сотрудников и выполнение планов. В практической деятельности менеджеры выделяют понятие формально организационной структуры, т. е. структуры для реализации стратегических целей.

Процесс разработки организационной структуры управления предприятием включает три стадии.

Первой стадией разработки формальной организационной структуры является формирование вертикальной структуры, т. е. структуры, связывающей управленческую деятельность высшего, среднего и низшего уровней организации. Создаются рабочие места под конкретные функции, необходимые для выполнения запланированного объема работ.

В первую очередь высшее звено управления фирмы определяет конкретные задачи, решение которых будет способствовать достижению поставленных целей. Эффективно справиться с этими задачами можно путём деления их на конкретные операции. Этот процесс называется разделением труда. На всех предприятиях работники имеют должностные обязанности, которые заключаются в выполнении функций и реализации целей и задач, согласно должностным инструкциям фирмы. Для эффективного управления фирмой важно распределить между сотрудниками властные полномочия, обязанности и ответственность за их выполнение. Этот процесс называют делегированием. После этого менеджеры разрабатывают систему соподчиненности, которая определяет направления распределения властных полномочий между различными уровнями организационной структуры. Соподчиненность строится на двух принципах: каждый работник подчинен только одному начальнику; структура власти в фирме охватывает всех работников. Линия соподчиненности определяет, кто обладает полномочиями отдавать распоряжения, и кто кому подотчетен.

Самая простая система соподчиненности называется *линейной организационной структурой*. Здесь четко определено направление реализации

полномочий от высшего уровня управления к низшим.

В качестве примера рассмотрим структурную схему фермерского хозяйства зернового направления площадью 55 га (рис. 17). Глава хозяйства заключает договора по закупке и поставке семян и других материальных ресурсов, занимается транспортировкой произведенной продукции, заключением договоров на ее переработку, общим руководством. Кроме того, под его руководством и с его участием тракторист выполняет сезонные работы, ремонт сельскохозяйственной техники и т. д. Бухгалтерский учет в хозяйстве ведет бухгалтер. Таким образом, у каждого участника есть свой определенный круг обязанностей и каждый знает, как его работа соотносится с работой других. Структура фермерского хозяйства показывает — кто принимает решение, она координирует задачи всех участников и это способствует достижению поставленных целей.

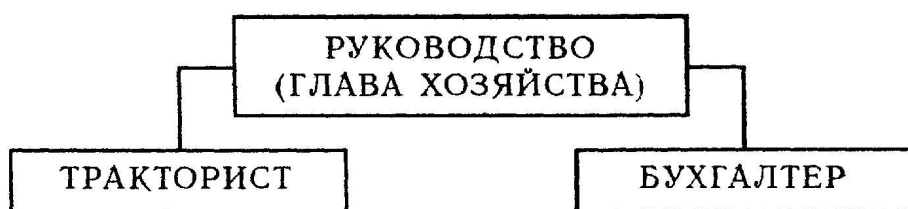


Рис. 17

Практика доказала, что предприятия, организованные по типу линейной структуры, имеют преимущество, поскольку здесь менеджеры четко представляют свою деятельность по принятию решения, причем это осуществляется за минимальное время, упрощается поддержание дисциплины, легко устанавливается деловое общение. Такая структура наиболее экономична. Недостатки организации линейного типа: высокая степень централизации, не позволяющая работникам более низких уровней освоить опыт работы для продвижения по служебной лестнице; технические и технологические сложности в деятельности фирмы, требующие специальных знаний, в то время как высшее руководство не всегда в состоянии приобрести их в короткие сроки; расширение масштабов фирмы может повлечь за собой

увеличение уровней соподчиненности. Следствием этого будет замедление обмена информацией и принятия решений.

Линейно-штабная организационная структура возникла в связи с необходимостью сочетания специализации с управленческим контролем. Такая структура имеет четкую соподчиненность сверху донизу, но вместе с тем включает функциональные группы, находящиеся под началом административного аппарата, который дополняет линейную организационную структуру. Он предоставляет консультационные и специализированные услуги. Его представители не входят в структуру соподчиненное™ линейной организации. Иначе, одна категория работников образует прямую иерархию соподчинением (с высшего уровня управления к нижнему), а другая составляет административный аппарат и предоставляет вспомогательные консультационные услуги линейному руководству различных уровней, но подотчетна непосредственно высшему руководству (рис. 18).

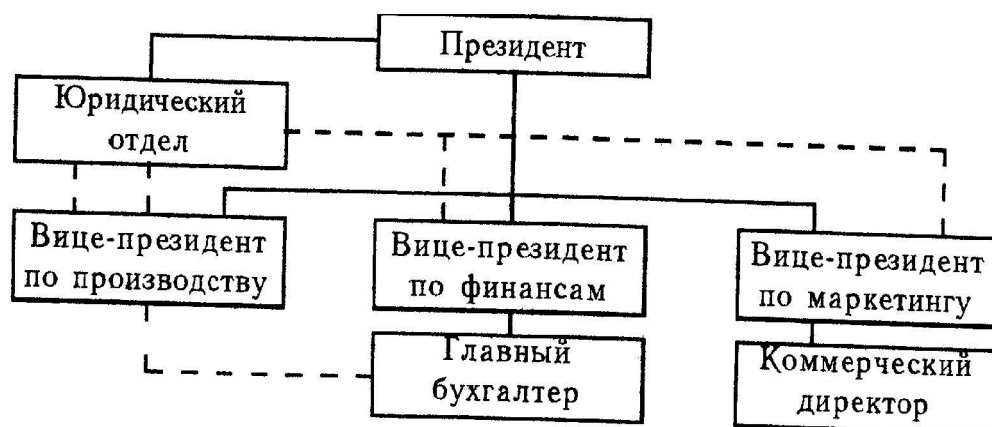


Рис. 18

Менеджеры выделяют понятия высокой и плоской организационной структуры. В высокой организационной структуре много уровней иерархии и низкая норма управления на каждом уровне. В плоской организационной структуре число иерархических уровней относительно невелико, но высока норма управления. Норма управления — это количество людей, находящихся в непосредственном подчинении у менеджера, или круг полномочий менеджера, или сфера контроля.

В последнее время наметилась тенденция к ликвидации средних звеньев

управления, расширению сферы контроля и уменьшению численности работников.

Уровень управленческой иерархии, на котором принимаются решения, определяется тем, централизована или децентрализована власть. При централизации происходит концентрация полномочий и ответственности на высшем уровне управления. Она обеспечивает сильное руководство, поскольку решения спускаются «сверху вниз». Децентрализация передает полномочия и ответственность работникам более низких уровней. Здесь не нужно часто согласовывать решения с вышестоящим руководством.

Второй стадией разработки организационной структуры управления фирмой является формирование структурных подразделений. Это означает распределение работников по группам в зависимости от функций, специализации, наличия команд, матриц или сетей.

Функциональное деление — это распределение работников на группы в зависимости от их навыков, используемых ресурсов и сферы деятельности (например, отдел кадров, финансов, бухгалтерия; маркетинговый, производственный и исследовательский отделы).

Специализированное деление — это формирование отделов по единству производимой продукции, технологии, клиентуры, географического местоположения. Инженеры и бухгалтеры входят в каждое подразделение.

Товарное подразделение — единица специализированной структуры, основанной на виде выпускаемой продукции. Технологическое подразделение — единица специализированной структуры, основанной на ключевых этапах процесса производства продукции.

Потребительское подразделение — единица специализированной структуры, ориентированной на конкретные категории потребителей.

Территориальные подразделения — единица специализированной структуры, основанной на географическом местоположении фирмы.

Командное деление — распределение работников по функциональным отделам и одновременно командам, действующим на постоянной или временной основе.

Матричное деление осуществляется на основе сочетания принципов функциональной и специализированной структур путем распределения работников по постоянным, функциональным подразделениям и проектным командам.

В матричной структуре каждый работник приписан к определенной функциональной группе с определенным набором основных функций (например, группа главного инженера) и к проектной команде, которая состоит из членов различных функциональных групп, работающих над конкретным проектом (разработка нового товара). Такую структуру имеет компания «Проктер энд Гембл». Конкурирующие менеджеры специализированных подразделений вместе планируют производственные графики и др.

Управление проектом — это распределение работников по различным функциональным подразделениям, а также по временным командам для работы над проектом нового изделия.

Сетевое деление — это распределение основных функций между отдельными компаниями, которые связаны между собой и с головной организацией единой электронной системой. Подразделения, выполняющие функции маркетинга, научных исследований и другие становятся самостоятельными организациями, работающими по контракту. Такой подход позволяет привлекать ресурсы со всего мира, но лишает руководство контроля.

Третьей стадией разработки организационной структуры управления фирмой является формирование горизонтальной структуры. В условиях рыночной экономики фирма нуждается в системах координации потоков информации и делового общения между работниками разных отделов на различных уровнях.

Горизонтальная структура координирует деятельность, облегчая деловое общение и обмен информацией между отделами для того, чтобы фирма могла работать как единое целое.

Современные менеджеры используют три средства горизонтальной координации:

- информационные системы — письменные и электронные формы

передачи информации, обработки данных и обмена идеями. К ним относятся все виды письменного общения внутри фирмы (доклады, отчеты, бюллетени и служебные записки) и все электронные информационные средства (компьютеры, электронная почта, селекторные и телевизионные совещания);

- проблемная группа — временная группа сотрудников различных подразделений для разработки конкретной проблемы. Рекомендации таких групп не всегда исполняются организацией, они носят консультативный характер;
- менеджер-интегратор — это руководитель, координирующий деятельность нескольких функциональных подразделений, но не принадлежащий ни к одному из них. Он имеет должность руководителя проекта, товара, товарного знака, управляющего программой или отраслью, но не имеет власти над сотрудниками, работающими по данной теме, поскольку руководители функциональных подразделений сохраняют контроль над своими подчиненными.

Соотношение вертикальной и горизонтальной структур определяет характер процесса управления фирмой. Преобладающая вертикальная структура обеспечивает компании жесткий контроль на всех иерархических уровнях, строго очерчивает обязанности сотрудников, определяет жесткие организационные правила, централизует власть и ограничивает каналы коммуникации вертикальным направлением. Преобладание горизонтальной структуры приводит к ослаблению контроля и создает возможности для изменения характера функциональных обязанностей таким образом, чтобы они больше соответствовали требованиям работников или внешним условиям. Полномочия и право принятия решений децентрализованы (и базируются в основном на опыте и квалификации), и каналы коммуникации имеют горизонтальную направленность. Практика управления свидетельствует о том, что целесообразно строить организационную структуру так, чтобы использовать преимущества вертикальной и горизонтальной структур.

Современный бизнес требует знания системы взаимоотношений, которую не отражает формальная организационная структура.

Каждой фирме присуща неформальная организационная структура, т. е. сеть взаимосвязей, возникающих среди работников на межличностном уровне. Она не является составной частью формальной структуры, но влияет на успех фирмы в бизнесе.

Системой передачи информации в неформальной организационной структуре является распространение слухов. Умные руководители умело используют распространение "слухов, которые иногда несут в себе ценную информацию. Это помогает в принятии управленческих решений внутри фирмы и при разработке внешней стратегии.

В любой группе людей складывается социальная иерархия. Одни управляют, другие находятся на низшей ступени, третьи располагаются где-то посередине. Между ними возникают деловые взаимоотношения, борьба за власть, признание деловых качеств, способностей и др. Тем, кто может эффективно работать с другими, удастся, в конце концов, продвинуться по служебной лестнице.

В результате расширения личных связей и наставничества повышается эффективность деловых взаимоотношений. В характере людей заложено стремление работать с теми, кого они любят и знают. Это основа для расширения личных связей, т. е. стремление увеличить эффективность своей деятельности в организации или отрасли установлением отношений с другими людьми в той же или смежных областях. Расширение личных связей включает три основных элемента. Первый — это умение «себя показать», сделать заметным свое присутствие. Второй — умение сближаться, т. е. надо иметь смелость, чтобы раскрыть свои навыки, мнения, мысли, так как люди охотнее будут общаться с вами, если они получат некоторое представление о вас. Третий — создание имиджа, т. е. умение создать у людей впечатление, что вы компетентны, оптимистично смотрите в будущее и с вами приятно иметь дело. Следующим компонентом неформальной организационной структуры является корпоративная культура, т. е. психологический климат (дух) или система

ценностей фирмы, которые формируют ее рабочую, атмосферу.

Для определения типа корпорационной культуры специалисты в области управления рекомендуют использовать следующие признаки:

- размещение подразделений, отделов и сотрудников для того, чтобы определить отношение к ним со стороны фирмы;
- формулирование лозунгов фирмы в ежегодных отчетах;
- стиль работы секретаря, ведущего прием посетителей, и организация его рабочего места;
- занятость людей: работа или общение по разнообразным вопросам, касающимся компании;
- продвижение по служебной лестнице и причина его;
- продолжительность работы на одной должности.

К положительным чертам неформальной организационной структуры менеджеры относят то, что она позволяет работникам найти свое место в социальной среде, способствует разрядке в напряженных ситуациях; служит источником информации для руководства; выявляет лидеров.

Отрицательными чертами неформальной организационной структуры является то, что она может провоцировать конфликты, порождает слухи, которые распространяют искаженную информацию, способна противостоять ценностным установкам фирмы; поощряет сопротивление планам руководства.

ТЕМА 13

ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГРАНИЦЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ

Рыночный механизм свободной конкуренции имеет много достоинств, его возможности велики, но все же не безграничны. Существуют области, где механизм свободной конкуренции не срабатывает и требуется вмешательство государства.

Во-первых, это **правильная организация денежного обращения.**

Во-вторых, **предоставление государством общественных товаров.**

Механизм свободного рынка позволяет удовлетворять потребности, которые выражаются в денежной форме через спрос. Однако существуют такие потребности, которые невозможно измерить в деньгах и превратить в спрос. Речь идет об услугах коллективного пользования: национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальные сети коммуникаций, охрана общественного порядка, вакцинация, хлорирование питьевой воды и др. Здесь не обойтись без вмешательства государства в экономику.

В-третьих, **устранение государством последствий внешних эффектов.** В процессах рыночного производства и потребления могут возникать своеобразные эффекты, не имеющие денежного выражения и не фиксируемые рынком. Эти внешние эффекты нарушают рыночное равновесие и обуславливают неоптимальное распределение ресурсов, что вызывает вмешательство государства в экономику.

Функции, выполняемые государством по организации денежного обращения, предоставлению общественных товаров и устранению последствий внешних эффектов, составляют **максимальные границы его вмешательства** в экономику **свободного рынка**. Вместе с тем эти функции образуют **минимально необходимые границы регулирования реального рынка**. Нерегулируемого рынка вообще не бывает, ибо в определенном воздействии со

стороны государства нуждается даже идеальный свободный рынок.

Если обратиться к реальному конкурентному рынку, обнаружатся новые области экономической жизни, где проявляется ограниченность механизма рынка, что делает необходимым более широкое участие государства в хозяйственных процессах. Совокупность таких областей определяет **максимально допустимые границы вмешательства государства** в экономику. Обозначим эти сферы.

Перераспределение доходов. Рынок признает справедливыми доходы, полученные в результате свободной конкуренции на рынках факторов производства, размеры доходов зависят от эффективности вложения факторов. В обществе есть люди, не владеющие ни землей, ни капиталом, ни трудом (неимущие, нетрудоспособные). Им нечего представлять на рынки факторов производства, они не участвуют в конкуренции, не получают никаких доходов. Нетрудоспособными являются дети, люди преклонного возраста, инвалиды. В обществе существуют безработные, которые трудоспособны, но не могут найти рыночное применение своему труду. Даже людям, представляющим тот или иной фактор производства, рыночное распределение не гарантирует минимума доходов, обеспечивающих стандарт благосостояния. Рыночное распределение доходов неприменимо к тем, кто занят производством общественных товаров, их содержание становится заботой государства, а не рынка.

Во всех перечисленных случаях государство вправе вмешаться в перераспределение доходов, ибо то, что справедливо с позиции рыночного механизма, несправедливо по общечеловеческим нормам морали, нарушает право человека на достойное существование в обществе. Страны с развитыми рыночными хозяйствами испытали острые социальные конфликты, им понадобилось немало времени, чтобы прийти к общественному согласию, осознанию различными социальными слоями абсолютной ценности права человека на жизнь. В результате расширились экономические функции государства, активно включившегося в перераспределение доходов.

Занятость. Механизм рынка не реализует автоматически право на труд для тех, кто может и хочет работать. Заметим, что обеспечение указанного

права не тождественно, наделению всех трудоспособных членов общества гарантированными рабочими местами. Для эффективной работы рынка требуется оптимальный резерв рабочей силы. По ряду причин в рыночной экономике неизбежна безработица, что ставит перед государством немало сложных проблем. Его обязанностью становится регулирование рынка рабочей силы с целью поддержания определенного уровня занятости, материального обеспечения, людей, утративших рабочие места или не сумевших найти их.

Монополизм и инфляция — тяжелые «хронические болезни» рыночной экономики, которые нуждаются в постоянно проводимой государством антимонопольной и антиинфляционной профилактике.

Развитие фундаментальных научных исследований и связанных с ними крупных инвестиций с длительными сроками окупаемости, высокой степенью риска и неопределенностью в отношении прибыли практически не под силу рыночному механизму. Здесь не обойтись без участия государства, которое стимулирует структурную политику и научно-технический прогресс. Напротив, рынок эффективно работает при коммерческом освоении перспективных видов новой техники и технологии.

Государство проводит **региональную политику**, решая проблемы, возникающие при воздействии на рыночную экономику исторических, национальных, демографических и прочих рыночных факторов.

Реализация национальных интересов в мировой экономике предполагает проведение государством соответствующей / внешнеэкономической политики, контроль над международной миграцией капиталов и рабочей силы, воздействие на валютные курсы, управление платежными балансами и многое другое.

Таковы в общих чертах верхние максимально допустимые пределы государственного вмешательства в рыночную экономику. Эти рамки достаточно широки для того, чтобы разумный симбиоз государственного регулирования и эффективно работающего механизма рынка позволил решить основные социально-экономические проблемы современного общества.

Если же государство пытается делать больше, чем ему отмерено рыночной

экономикой — продолжает распределять производственные ресурсы, удерживает административный контроль над ценами, прощает предприятиям кредитную задолженность, сохраняет рабочие места в технологически отсталых производствах, ведет фискальную налоговую политику, пытается обеспечить высокую социальную защищенность населения без учета реальных возможностей экономики, то в народном хозяйстве консервируется отсталая структура производства, низкое качество продукции, увеличивается отставание от развитых стран в области научно-технического прогресса и уровня жизни народа. В результате страдают те, ради кого государство шло на превышение пределов разумного вмешательства в экономику. Тогда рано или поздно возникает необходимость разгосударствления экономики, избавления ее от чрезмерной государственной активности.

Основными направлениями экономической деятельности государства являются следующие.

Обеспечение нормальных условий работы рыночного механизма, что предполагает регулярную демонополизацию экономики, ее антиинфляционную профилактику с помощью стабильной денежной политики, поддержание бездефицитной системы государственных финансов и др. В странах, вставших на путь восстановления рыночного хозяйства, государству также приходится формировать многосекторную экономику, демонтировать звенья административно-командного управления, образовывать действенную систему экономических регуляторов и многое другое.

Выполнение функций, очерченных минимально необходимыми и максимально допустимыми границами вмешательства государства в экономику. В решении этих экономических проблем рыночный механизм обнаруживает свою несостоятельность или неэффективность.

Разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства, т.е. правовой основы предпринимательства, налогообложения, банковской системы и др.

Государство выполняет свои функции, применяя различные методы, к которым рыночная система предъявляет определенные **требования**.

Во-первых, исключаются любые действия государства, разрывающие рыночные связи. Недопустимы, например, тотальное директивное планирование, натуральное распределение производственных ресурсов и предметов потребления (фонды, талоны, купоны, и т.д.), всеобщий административный контроль над ценами и т. п. Отсюда не следует, что в условиях рыночной экономики государство снимает с себя всякую ответственность, допустим, за уровни и динамику цен. Напротив, государство внимательно следит за ценами и, опираясь главным образом на экономические методы управлений, старается не допустить их бесконтрольного инфляционного роста, причем имеет для этого гораздо больше возможностей, чем при административном ценообразовании.

Во-вторых, влиять на рынок как самонастраивающуюся систему можно в основном экономическими методами. Если государство полагается исключительно на административные методы, оно способно разрушить рыночный механизм. Вместе с тем это не означает, что в развитом рыночном хозяйстве административные методы вообще не имеют права на существование, в ряде случаев их применение не только допустимо, но и необходимо.

В-третьих, экономические регуляторы не должны ослаблять или заменять рыночные стимулы, их следует применять по принципу «не мешай рынку». Если государство игнорирует это требование, не обращает внимания на то, как действие экономических регуляторов отражается на механизме рынка, последний начинает давать сбои.

Создание современной эффективной рыночной экономики не стоит начинать с подавления рынка даже экономическими методами. Так, не следует пытаться остановить инфляционный рост цен стимулирующим налогообложением, когда воздержавшийся от повышения цены производитель получает от государства льготу в виде пониженной ставки налога и, напротив, применяется повышенная ставка налогообложения при «чрезмерном» приросте фонда заработной платы. В этих случаях цены по-прежнему будут оторваны от инфляционного спроса и предложения, останутся нерыночными, а значит, капиталовложения пойдут не туда, где выше потребности и спросу а туда, где-

ниже налоги. Государство парализует рыночный механизм теперь уже не административным, а экономическим способом.

В-четвертых, государство, применяя экономические регуляторы, должно постоянно контролировать приносимые ими положительные и отрицательные эффекты, оно несет ответственность за долгосрочные последствия своих решений.

Предположим, что государство намерено стимулировать освоение в производстве новейших технологий, коммерческие перспективы которых неясны. Какими бы методами оно ни пользовалось (налоговая политика, приватизация, инвестиции из бюджета), каким бы ни был конечный результат на рынках товаров и услуг, неизбежно высвобождение ранее занятых работников, осложнение ситуации на рынке труда, которую государство обязано урегулировать.

В-пятых, необходимо учитывать национальную специфику, которая ощутимо сказывается на экономической деятельности. Рыночные процессы разворачивающиеся, например, в Харьковской области, всегда будут отличаться от того, что происходит в префектуре Ниигата, штате Иллинойс или земле Северный Рейн-Вестфалия. Своевременный учет особенностей экономического развития Украины, бережное отношение к историческим традициям хозяйствования; точные оценки вариантов экономического поведения не абстрактных производителей и потребителей, а современных граждан образуют сумму требований, без выполнения которых государство едва ли сможет наладить эффективное регулирование экономики.

Экономические и административные методы взаимосвязаны. Так, любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, поскольку контролируется той или иной государственной службой. Например, денежная система ощутит влияние ставки межбанковского кредита не раньше, чем будет принято административное решение о ее повышении. В свою очередь в каждом административном регуляторе, есть нечто экономическое в том смысле, что он косвенно сказывается на поведении субъектов хозяйственной системы. Прибегая к прямому контролю над ценами,

государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования капиталовложений и т. д. Приходится приспосабливаться и потребителям — изменять структуру текущего спроса, а также соотношение между его объектом и суммой сбережений.

В то же время экономические и административные методы противоположны. Экономические методы не ограничивают свободу выбора для субъектов, которые сохраняют за собой право на свободное принятие рыночного решения. Когда, допустим, государство использует для регулирования экономики ставку процента по своим долговым обязательствам, владелец денежного дохода видит в этом признак того, что к доступным ему вариантам выгодного размещения сбережений (банковский вклад, покупка ценных бумаг частных корпораций, приобретение недвижимости и т. д.) прибавился еще один. И тут, все зависит от умения государства привлечь обладателя сбережений на свою сторону, чтобы достичь целей регулирования.

Напротив, административные приемы существенно ограничивают свободу экономического выбора, а иногда сводят ее к нулю. Это происходит там, где администрирование выходит за экономически обоснованные границы, обретает черты тотальности, перерождается в административно-командную систему. Тогда контроль становится всеобъемлющим, охватывая весь хозяйственный процесс — производство и его структуру, издержки, цены, качество продукции, заработную плату, прибыль и ее распределение и т. п.

Вместе с тем административные меры, подавляя индивидуальную экономическую свободу, вполне оправданы, если они используются в тех случаях, когда максимальная свобода одних субъектов оборачивается тяжелыми потерями для других субъектов и, рыночного хозяйства в целом. Существуют области, где применение административных методов эффективно и не противоречит рыночному механизму.

Во-первых, жесткий государственный контроль монопольных рынков.

Во-вторых, регулирование внешних эффектов и их последствий для окружающей среды. В этой сфере экономические регуляторы недостаточны и

неэффективны, так как если погублено озеро или лес, то никакие финансовые санкции их не возродят. Необходимы административные меры: консервация части национальных ресурсов, исключая коммерческую эксплуатацию, выделение природоохранных зон, в которых недопустимы определенные виды производственной деятельности, запрещение использования экологически вредных технологий.

В-третьих, разработка экологических стандартов, гарантирующих населению экологически безопасную жизнь, национальных стандартов и других, а также контроль за их соблюдением.

В-четвертых, определение и поддержание минимально допустимых параметров благосостояния населения — гарантированного минимума заработной платы, пособий по безработице и т. п.

В-пятых, защита национальных интересов в системе мирового хозяйства, например, лицензирование экспорта или государственный контроль над импортом капитала.

В странах с развитой рыночной экономикой административные методы давно превратились в неотъемлемую часть хозяйственного механизма, и нигде не ставится задача заменить их чем-то другим. Мировая и отечественная практика свидетельствуют о том, что администрирование опасно, когда не имеет экономического обоснования, отвергать его — значит неточно представлять себе устройство современной рыночной экономики.

Хотя в мировой хозяйственной практике существует немало комбинаций различных методов регулирования, их внутренняя структура, как правило, остается неизменной. Одни методы (как экономические, так и административные) выполняют в экономике роль несущей конструкции, направлены на достижение поставленных целей, а другие выступают в качестве амортизаторов, предназначены для ослабления негативных эффектов, неизбежно сопровождающих государственное регулирование рыночной экономики.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для смешанной рыночной экономики характерно многообразие форм собственности. В развитых странах наряду с частной (ведущей) собственностью существует и государственная собственность. Удельный вес государственного сектора в развитых странах различен. Он крайне мал в США и Японии. На европейских же государственных предприятиях производится от 10 % (Германия) до 30,% (Австрия) валового внутреннего продукта. На них занято от 4 % (Великобритания) до 20-25 % (Австрия, Греция, Франция) рабочей силы. Государственные предприятия осуществляют от 1/6 (Германия, Великобритания) до 1/3 (Франция) и даже 1/2 (Австрия) валовых капиталовложений в экономику. В США около 1/3 всей земли находится в собственности федерального правительства.

Следовательно, государство в современной рыночной экономике — это и предприниматель, и крупный инвестор, и организатор научно-исследовательских и опытно-инструкторских работ (НИОКР), и потребитель конечной продукции. Оно непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Государственная собственность. В государственной собственности субъектом отношений владения, распоряжения и пользования выступает государство. Государственная собственность возникает двумя путями: государство строит новые предприятия за счет средств бюджета; осуществляет полную или частичную национализацию, приобретая акции частных предприятий.

В результате государственная собственность реализуется по следующим каналам:

- создание за счет средств государственного бюджета малоприбыльных предприятий инфраструктуры, необходимых для функционирования всей экономики (коммунальное хозяйство, энергетика, транспорт, связь);
- развитие некоторых капитальных отраслей, связанных с научно-

техническим прогрессом (электроника, авиация);

- национализация убыточных предприятий (например, предприятий угольной промышленности).

В результате в сфере государственного предпринимательства оказываются не только инфраструктура, добывающая промышленность, но и некоторые ведущие отрасли промышленности.

Государственные предприятия бывают двух видов: облагающие статусом юридического лица; не являющиеся юридическими лицами. Если государственные предприятия не облагаются статусом юридического лица, они являются подразделением государственных органов и учреждений и находятся на балансе и под контролем государственных ведомств.

Государственные предприятия, обладающие статусом юридического лица, подразделяются на предприятия частного (коммерческого) права и предприятия публичного права.

Предприятия частного права — это, как правило, акционерные общества. Государству в таких обществах принадлежат все акции или их часть. В последнем случае образуется смешанные (государственно-частные) предприятия.

Предприятия публичного права — это юридически самостоятельные, хозяйственно автономные предприятия, создаваемые специальными актами законодательного органа (публичные корпорации). Их капитал не разделен на акции и целиком принадлежит государству. Деятельность государственных корпораций подотчетна парламенту, а не правительству, хотя через определенные формы (назначение директоров, предоставление субсидий) правительство может контролировать их деятельность.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой государственные предприятия подчиняются отраслевым министерствам и контролируются министерством финансов, а в некоторых странах существуют специальные министерства, а в Италии (где велика доля смешанных предприятий) они объединены в холдинговые структуры.

Отличие государственных предприятий от частных. Государственные предприятия, как правило, зависимы от государственных структур. Поэтому в

их деятельности просматривается двойственность — нацеленность не только на рыночные, но и на нерыночные мотивы. Если за примером обращаться к опыту развитых стран, то это выражается в том, что, во-первых, государственные предприятия в отличие от частных обладают меньшей конкурентоспособностью. Хотя они работают на принципах самоокупаемости и рентабельности, но через государственное управление вносят в рынок элементы организованности (работа на государственный заказ, сбыт продукции по твердым ценам). У государственных предприятий нет обязательств перед другими предприятиями, им не грозит банкротство. В то же время правительство контролирует лишь определенные сферы, деятельности государственных предприятий (например, сбыт продукции), не имея возможности достаточно хорошо воздействовать на другие (например, на конкурентоспособность предприятий).

Во-вторых, государственные предприятия пользуются финансовыми льготами (в налогообложении, получении льготных кредитов, в замораживании долгов).

В-третьих, на государственных предприятиях, экономически преуспевающих стран, несколько выше заработная плата, чем на частных предприятиях, лучше условия труда. Но с другой стороны, на рабочих государственных предприятия могут обрушиться политика замораживания заработной платы, ограничение прав в трудовых конфликтах с администрацией (например, запрет на забастовки).

Следовательно, навязывание государственным предприятиям некоммерческих операций, искусственное ограждение от конкуренции, гарантирование правительством финансовой поддержки делают зачастую их в технико-экономическом и финансовом плане менее эффективными, чем частные предприятия. Это выражается в низкой производительности труда, высокой капиталоемкости, малой прибыльности, слабой восприимчивости к инновациям, раздутом управленческом аппарате и бюрократизме. Так, в Англии издержки производства на государственных предприятиях в среднем на 30 %, а в США на 20 % выше, чем на частных предприятиях.

Некоторые действия государства (директивное планирование, административный контроль над ценами) снижают эффективность государственных предприятий в условиях функционирования рыночного механизма. Поэтому периодически к государству предъявляются претензии, а при высокой доле государственного сектора в экономике ставится вопрос о разгосударствлении. Такая картина наблюдалась во всех развитых странах Запада в 80-х гг., что вызвало массовый процесс приватизации.

ТЕМА 14
СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ О
ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ
В ЭКОНОМИКЕ

КЕЙНСИАНИЗМ О РОЛИ ГОСУДАРСТВА
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Со времен Сэя и Рикардо экономисты утверждали, что предложение рождает свой собственный спрос. Все продавцы неизбежно являются покупателями. Закон Сэя провозглашал, что рыночная экономика по своей природе самостоятельно обеспечивает сбалансированность спроса и предложения. Кризисы невозможны. Не существует препятствий к достижению полной занятости. До Кейнса экономисты исходили из того, что теория производства и занятости может быть построена на основе натурального обмена. Деньги же никакой самостоятельной роли в экономике не играют.

Закон Сэя был подвергнут критике К. Марксом, но западная экономическая мысль проигнорировала ее. К. Маркс считал, что обмен товаров с помощью денег создает серьезные проблемы. Возникает разрыв между актами продажи и купли. Никто не обязан покупать, даже если он что-либо продал. Деньги изымаются из обращения, а дальнейший обмен товаров приостанавливается. Дж.М. Кейнс существенно изменил течение экономической мысли Запада. Он сделал вывод, что рыночная экономика внутренне неустойчива. Утверждают, что для Дж.М. Кейнса деньги ничто (а для сторонников монетаризма — деньги все). Между тем его главный труд называется «Общая теория занятости, процента и денег». Оценка Кейнсом неустойчивости рыночной экономики не могла появиться без признания роли денег.

У Кейнса проблема состоит не просто в нарушении равновесия между спросом и предложением. Общество страдает от недостатка совокупного

спроса, $C + I$, где C — потребление, I — инвестиции. В этом пункте позиции Дж. Кейнса и К. Маркса совпадают. К. Маркс считал, что главная проблема для капитализма — это проблема реализации. Но между ними есть различия в объяснении причин недостаточности совокупного спроса. К. Маркс объясняет это спецификой капиталистических отношений, характером распределения, в результате чего потребление растёт, но растёт медленнее, чем производство. Кроме того, нарушаются основные пропорции производства.

Кейнс открыл основной психологический закон: «...люди - склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход». Более высокий абсолютный уровень дохода ведет к увеличению разрыва между доходом и потреблением. Превышение дохода над потреблением есть сбережение:

СБЕРЕЖЕНИЕ = ДОХОД — ПОТРЕБЛЕНИЕ.

Разрыв между доходом и потреблением должен заполняться новыми инвестициями. При равенстве сбережений и инвестиций достигаются полная занятость и сбалансированность экономики. Факторы, управляющие сбережениями и инвестициями, различны. Сберегают домашние хозяйства и финансовые институты, решения об инвестировании принимают фирмы. Вот здесь-то и может происходить расстыковка сбережений и инвестиций. Если сбережения превышают инвестиции, то совокупный спрос уменьшается. Положение усугубляется и потому, что действует тенденция к уменьшению доли потребления в национальном доходе. Регулирование объемов инвестиций и потребления невозможно без вмешательства государства.

Марксисты поставили вопрос об экономической роли государства раньше, чем Дж. М. Кейнс. Но у них были разные подходы к этому вопросу. Неспособность индивидуальных предпринимателей, акционерных обществ справиться с производительными силами заставляет общество взять их в свои руки.

Дж. М. Кейнс не считал, что капиталистическая собственность изжила

себя. «Нет оснований полагать, что существующая система,— писал он,— плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует. Конечно, случаются просчеты в предвидении, но их не избежать и при централизованном принятии решений. Результатом заполнения пробелов классической теории должно быть не устранение «манчестерской системы»; а выяснение условий, которых требует свободная игра экономических сил для того, чтобы она могла привести к реализации всех потенциальных возможностей производства».

Кейнс предполагал, что государство будет брать на себя большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Оно также будет оказывать руководящее влияние на склонность к потреблению. Помимо необходимости централизованного контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, оснований для социализации экономики нет. Кейнс выступал против системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. В отличие от Кейнса марксисты абсолютизировали тенденцию к огосударствлению, что со временем привело экономику восточно-европейских стран к бюрократизации и лишило ее всяких стимулов к научно-техническому прогрессу.

Кейнсианство положило начало существенным переменам экономической политике. Традиционно считалось, что ставки залога должны быть одинаковыми во все времена, хорошие или плохие. Кейнс считал налоги важным методом регулирования экономики, а, следовательно, и необходимым изменением ставок налогов в зависимости от экономической ситуации. До Кейнса экономисты полагали, что государство должно поступать, как семья: расходы должны быть равны доходам. Соответственно государственный бюджет должен сбалансироваться ежегодно. Кейнсианцы обосновали принцип балансирования бюджета на протяжении цикла. В период рецессии бюджет сводится с дефицитом, в период подъема с избытком доходов над расходами. Но в течение цикла бюджет должен быть сбалансирован. В конце 80-х гг. идея сбалансированности бюджета на протяжении цикла была признана ошибочной,

создающей угрозу инфляции. Экономисты вновь признали важность ежегодного балансирования бюджета.

Дж. Кейнс предложил использовать кредитно-денежную политику для регулирования экономики, прежде всего через изменения ставки процента. Правда, он писал, что относится несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование ставки процента. В условиях Великой депрессии (1.929—1933 гг.) денежная политика была недостаточна для возрождения экономики. И это правильно. Но нельзя Кейнсу приписывать недооценку денежной, политики вообще. Современные кейнсианцы в отличие от монетаристов признают важность и бюджетной, и кредитно-денежной политики.

Дж. Кейнс и его последователи создали реалистическую теорию цикла. Марксизм объясняет циклическое развитие перенакоплением капитала, при котором увеличение капитала не сопровождается соответствующим ростом массы прибыли. Обновление основного капитала, утверждал К. Маркс, есть материальная основа цикла.

Дж. Кейнс считал, что цикл связан с изменением предельной эффективности капитала. Главное объяснение кризиса надо искать во внезапном падении предельной эффективности капитала (нормы доходности предельной защиты капитала). Фактор времени в экономическом цикле (т. е. продолжительность) определяется причинами, обуславливающими восстановление предельной эффективности капитала. К числу таких причин относятся продолжительность срока службы имущества длительного пользования, а также величина затрат на содержание избыточных запасов. Промежуток времени, который должен пройти до того момента, пока недостаток капитала вследствие его использования, порчи и материального старения станет вполне очевидным и вызовет рост его предельной эффективности, может быть довольно устойчивой функцией средней продолжительности службы капитала в данный период.

Марксизм считал цикл атрибутом капиталистических производственных отношений. Однако сравнительный анализ этого явления К. Марксом и Дж.

Кейнсом показывается, что цикл обусловлен не столько капиталистической собственностью, сколько необходимостью обновления имущества длительного пользования. Экономика не может развиваться одинаковыми темпами. Приходит время обновлять изношенное оборудование, здания и сооружения, темпы роста производства падают, его объем сокращается абсолютно. После обновления имущества длительного пользования движение производства вновь возобновляется. Таким образом, кейнсианство и марксизм объясняют цикл движением инвестиций и изменением нормы прибыли.

МОНЕТАРИЗМ О ГОСУДАРСТВЕННОМ ВМЕШАТЕЛЬСТВЕ В ЭКОНОМИКУ

Как отмечалось, кейнсианцы считают, что рыночная система внутренне нестабильна и требует государственного вмешательства. Монетаристы имеют другую исходную позицию. Они полагают, что рынок сам по себе способен обеспечить стабильность и экономический рост.

Великая депрессия 1929—1933 гг. натолкнула Дж. Кейнса на мысль о том, что капитализм перестает быть саморегулируемой системой и нуждается в государственном вмешательстве. Главный теоретик монетаризма американский экономист М. Фридмен в противоположность этому доказывал, что экономическая стабильность требует сокращения государственного вмешательства в экономику, но не его увеличения. По мнению М. Фридмена, Великая депрессия, так же как и другие периоды ужасной безработицы, была вызвана ошибками государственного регулирования экономики, а не противоречиями и внутренней нестабильностью частной экономики. В 1930—1931 гг. Федеральная резервная система США действовала так неумело, что умеренную рецессию превратила в экономическую катастрофу. Соответственно в современных условиях правительственные меры образуют главное препятствие для экономического роста в США. Тарифы и другие ограничения международной торговли, тяжелое налоговое бремя, меры по регулированию экономики, фиксация цен и заработной платы искажают

направления движения ресурсов, стимулируют их неправильное использование.

Итак, один выдающийся экономист считал, что проблему создает свободный рынок, другой — чрезмерное и ошибочное государственное вмешательство в экономику. Кто же из них прав?

Вплоть до начала 70-х гг. монетаризм оставался в тени. Его научность и серьезность ставились под сомнение. Совершенно неожиданно в 70—80-е гг. монетаризм превращается в модное направление экономической мысли. Рейганомика и тэтчеризм формировались в соответствии с рецептами М. Фридмана. Это показывает, что в экономической науке нет бесполезных и ненужных идей. Противоречивость и сложность экономической жизни находят свое отражение в существовании и борьбе различных научных школ. Если в экономике не происходит революций, то, по крайней мере, меняются приоритеты экономического развития, соотношение форм регулирования экономики, относительная значимость рынка и государственного вмешательства.

Монетаризм — это концепция развития зрелой рыночной экономики с хорошо отработанной денежной системой. Монетаристы — сторонники конкурентного капитализма, предполагающего организацию экономической деятельности на основе частных предприятий, действующих на свободном рынке.

Монетаризм выступает против централизованного контроля над экономической деятельностью. Тем не менее, существование свободного рынка не устраняет необходимость во вмешательстве государства. Последнее выступает посредником между субъектами рыночных отношений, принимает законы и следит за их соблюдением.

Рынок значительно уменьшает количество вопросов, которые требуют политических решений, и тем самым минимизирует степень прямого участия правительства в регулировании экономики.

Некоторые сферы экономики не могут развиваться на основе рыночных отношений или функционируют только ценой огромных издержек. Речь идет о

так называемой технической монополии и «эффекте соседа».

Техническая монополия представлена частной монополией, публичной монополией и публичным регулированием. По мнению М. Фридмена, все три формы плохи и приходится выбирать из этих зол наименьшее. Какая же из них является наименьшим злом? В этом вопросе мнения экономистов разделились. Для Фридмена наименьшее зло — частная, для американского экономиста Г. Симона — публичная монополия, немецкого экономиста В. Ойкена — публичное регулирование.

«*Эффект соседа*» — действия индивидов, оказывающих воздействие на других индивидов. Это воздействие нелегко компенсировать, а также получить возмещение за ущерб или оплату позитивного воздействия.

Таким образом, государство должно решить проблемы технической монополии, «эффекта соседа», содействовать конкуренции и обеспечить здоровую финансовую систему. Главными направлениями правительственной деятельности, которые способствуют стабильности экономики, являются денежная и фискальная политика.

Итак, монетаризм выходит на передний край в 70—80-е гг. как отражение бед бюрократизации экономики, ослабления рыночного механизма и конкуренции. Пусть конкуренция расчистит путь для дальнейшего развития, пусть исчезнут слабые, неспособные выдержать конкуренцию. Пусть неудачник плачет... Монетаризм предложил шоковую терапию для западных стран. Последняя в известных пределах оздоровила экономику.

Однако господство монетаризма в 70—80-е-гг. не было полным. В теории и практике наблюдался синтез кейнсианства и монетаризма. В 90-е гг. наметился возврат к кейнсианству.

В Украине в ходе экономической реформы предстояло создать рынок и конкуренцию, а не просто изменить соотношение между рынком и государственным регулированием. Поэтому вряд ли можно было говорить о «монетарной» (денежной) политике ее правительства.

Цели экономической реформы в нашей стране еще не достигнуты. Не только потому, что прошло немного времени. За такой срок невозможно создать рыночную инфраструктуру, демонополизировать и приватизировать

экономику. Трансформация экономического сознания и поведение людей требуют еще больших усилий и времени. А главное — в обществе отсутствует консенсус. Реформа встречает сопротивление в определенных политических сил и части населения. Политические сражения застопорили осуществление экономической реформы.

Денежная политика. Специфика и заслуга монетаризма как течения экономической мысли состоит в разработке денежной (монетарной) политики.

Монетарная политика балансирует между Сциллой и Харибдой. Сцилла — автоматически действующий золотой стандарт. Харибда — предоставление власти группе чиновников, собранных вместе в «независимый» центральный банк или какой-то другой бюрократический орган. Золотой стандарт невозможен и нежелателен. Невозможен потому, что отсутствуют методика применения и уверенность в успехе. Нежелателен, поскольку требует больших издержек для добычи золота.

Произвольная денежная политика центрального банка чревата ошибками и способна причинить огромный вред экономике. Перефразировав известного французского политического деятеля Клемансо, М. Фридмен замечает, что деньги слишком серьезное дело, чтобы оставлять его в руках чиновников центрального банка.

Где же выход? Монетаристы считают, что денежной системой должен управлять закон, а не люди. Специальное законодательство дает возможность населению осуществлять контроль над денежной политикой. В то же время оно предотвращает подчинение денежной политики сиюминутным прихотям и капризам властей.

Балансирование между Сциллой и Харибдой возможно при законодательном установлении основного, так называемого, монетарного, правила, предписывающего центральному банку обеспечивать постоянную норму роста количества денег. Органы, осуществляющие кредитно-денежную политику, ежегодно должны увеличивать количество денег на X процентов, при этом X находится где-то между 3 и 5%.

Визитной карточкой монетаризма является уравнение обмена:

$$MV=PQ$$

где M — количество денег; V — скорость обращения денег; P — уровень цен или средняя цена, по которой продается каждая единица продукта; Q — физический объем товаров и услуг, произведенных в стране.

В левой части уравнения — затраты, в правой — результаты производства. P равно ВВП, поэтому уравнение можно записать так:

$$MV=GNP$$

где GNP — валовой национальный продукт.

Монетаристы утверждают, что величина номинального ВВП зависит от предложения денег. Увеличивая его, государство способствует росту ВВП. Но в левой части уравнения обмена есть еще один показатель — скорость обращения денег V . Понятно, что предложение денег M может влиять на ВВП предсказуемо только при условии, что V остается стабильной. В противном случае возникает высокая степень неопределенности.

Монетаристы предполагают, что V стабильна. Это не значит, что скорость обращения денег не меняется. Изменение происходит, но постепенно и предсказуемо.

Предположим, что предложение денег возросло на 5 млрд. дол., а скорость их обращения равна 2. Наличное количество денег превышает требуемое их количество. Граждане страны начинают расходовать их на приобретение ценных бумаг, недвижимости, предметов потребления. Совокупный спрос возрастает на 5 млрд. дол. * 2 (скорость обращения денег) == 10 млрд. дол. Если первоначальный ВВП составлял 100 млрд. дол., а количество денег 50 млрд. дол. при $V = 2$, то после увеличения предложения денег ВВП стал равным 110, а M — 55 млрд. дол. Скорость обращения денег по-прежнему равна 2. Расходы на товары и услуги увеличиваются до тех пор, пока не восстановится равновесие между ВВП и предложением денег.

Неравномерность распределения прироста M между различными активами создает известную степень неопределенности для V .

Уравнение обмена имеет и другие слабые места. Возникают большие трудности с определением P и Q . Оба показателя находятся в правой части уравнения. На какой из них воздействует M ? Монетаристы считают, что M влияет на P , Q , P и Q в некоей комбинации. Предположим, что M воздействует на повышение цен, а Q остается неизменным. ВВП возрастает, но за счет повышения цен. Вряд ли общество будет стремиться к номинальному росту ВВП.

Если принять, что V стабильно, большая неопределенность возникает в правой части уравнения: происходит ли рост ВВП за счет изменения цен или физического объема товаров и услуг? А если изменяется и то, и другое, то в каком соотношении? В рамках монетаристских рекомендаций, что может помешать ВВП возрасти только за счет ценового фактора? На эти и, многие другие вопросы у монетаристов ответа нет. Из этого следует, что монетаризм не может быть единственным руководством к действию. Монетарная политика должна дополняться другими мерами регулирования. В противном случае весьма высока степень неопределенности ее результатов.

Критика фискальной политики сторонниками монетаризма. По мнению монетаристов, государственный бюджет не может быть использован для стабилизации экономики, поскольку самым нестабильным компонентом национального дохода в послевоенный период являются государственные расходы.

В фискальной, так же как и в денежной, политике экономисты не имеют достаточных знаний, чтобы преднамеренно использовать изменения в налогообложении или государственных расходах в качестве стабилизирующих механизмов. Пытаясь использовать их, государство почти наверняка ухудшает ситуацию.

В рамках фискальной политики эквивалентом основному монетарному правилу (увеличению неизменными темпами предложения денег) может быть планирование расходов на те цели, которые общество реализует на

государственном уровне. Но такое планирование должно осуществляться безотносительно проблемы экономической стабильности. Можно и должно планировать ставку налогообложения, чтобы покрыть плановые расходы. Следует избегать сумбурных изменений и в государственных расходах, и в налогах.

Монетаристы критикуют широко распространенное убеждение, что увеличение бюджетных расходов стимулирует развитие экономики, а уменьшение их ведет к рецессии. Кейнсианцы, по их мнению, игнорируют другие аспекты изменений. Если принять их во внимание, конечный результат представляется сомнительным. Существует большая вероятность, что никаких изменений в доходах не произойдет, поскольку частные инвестиции сократятся ровно настолько, насколько возросли бюджетные расходы. Цены могут повышаться так, что реальный доход увеличится в меньшей степени или вообще останется неизменным. Например, правительство ассигнует 100 дол. и делает бесплатным вход в парк. Посетители сохраняют 100 дол. Две трети они должны бы израсходовать на потребление, но они ничего не покупают, а увеличивают сбережения. Правительственные расходы увеличились, а частные упали на такую же величину. Вмешательство государства оказалось безрезультатным.

Монетаристы считают ядром своей концепции свободный рынок. Но так ли он свободен? Существуют различные структуры рынка: совершенная конкуренция, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и т. д. Все структуры, кроме первой, предполагают контроль фирмы над ценами. Марксисты и кейнсианцы из этого делают вывод об утрате в известных пределах способности рыночной экономики к саморегулированию.

Нарушение функций рынка монополистическими и олигополистическими структурами вызывает необходимость государственного вмешательства. Монетаристы обходят это затруднение, доказывая, что степень монополизации рынка в экономической литературе преувеличивается.

По мнению М. Фридмена, существует несколько направлений, по которым дается завышенная оценка роли монополий; смешение абсолютного и

относительного размеров. Предприятие становится более крупным абсолютно. Предполагается, что и доля его на рынке растет. В действительности объем рынка может возрастать еще быстрее; монополия привлекает больше внимания со стороны средств массовой информации, чем конкуренция; существует тенденция переоценивать роль крупного производства по сравнению с малым; переоценивается роль обрабатывающей промышленности. Данные о ее монополизации распространяются на всю экономику. Между тем на обрабатывающую промышленность приходится только $\frac{1}{4}$ производства и занятости.

Переоценивается значимость монополии труда. Профсоюзы охватывают лишь около $\frac{1}{4}$ рабочего населения. Многие из них неэффективны.

Монетаристы в отличие от кейнсианцев негативно относятся к вмешательству государственных органов в экономические процессы. Поскольку государственные органы делают ошибки, не надо заниматься регулированием экономики. Монетаристы исповедуют своеобразный агностицизм и неверие в способность людей воздействовать на экономику. Но предложенное ими основное монетарное правило не гарантирует достижение позитивных результатов. Оно должно (согласно монетаристской теории) применяться безотносительно складывающейся экономической ситуации. В этом случае ответственность за ошибки возлагается на безличное правило, а не на конкретных людей. Но обществу от этого не легче.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Наряду с монетаристской, кейнсианская теория и практика 70—80-х гг. подверглись серьезной критике сторонниками теории экономики предложения. Стагфляция поставила под сомнение кейнсианский постулат о совокупном спросе. Считалось, что депрессия и безработица возникают из-за недостаточного объема совокупного спроса. Расширение его путем соответствующей фискальной политики способно обеспечить полную

занятость. Кейнсианство якобы недооценивало роль издержек производства и совокупного предложения.

Вряд ли можно доказать, что Дж. Кейнс в своей теории игнорировал совокупное предложение и издержки производства. Более вероятно, что предпочтение совокупному спросу на практике объяснялось ситуацией 30-х гг. Применительно к Великой депрессии вполне объясним акцент на совокупном спросе. Экономика была действительно парализована его нехваткой, и задача состояла в том, чтобы расширить спрос.

Экономика предложения была реакцией на чрезмерное вмешательство государства в экономику. Всякая рациональная идея может быть доведена до абсурда. Искусство экономиста и политика заключается в том, чтобы увидеть тот предел, за которым теория и отражающая ее практика причиняют вред экономике.

Назвав свои идеи «экономикой предложения» и противопоставив их кейнсианской теории, сторонники этого течения рискуют впасть в односторонность. Для развития производства необходимо стимулировать не только предложение, но и совокупный спрос.

Теория экономики предложения имеет рациональное зерно. В 70—80-е гг. экономика западных стран столкнулась с инфляцией издержек. С ней нельзя было справиться путем стимулирования совокупного спроса. Более того, такое стимулирование усиливало инфляцию спроса. Выход мог быть найден только в повышении эффективности производства. А для этого необходимы капиталовложения, стимулирование научно-технического прогресса и интенсификация конкуренции.

Сторонники экономики предложения полагали, что главным стимулом развития производства является прибыль. Если очистить ее от некоторых налогов и социальных выплат, сократить предельную норму налогов, усилится внутренний импульс развития производства. Они считали, что социальные выплаты (пособия по безработице, многодетным семьям) за определенными пределами ослабляют трудолюбие, делают невыгодным поиск рабочего места. Пособия многодетным семьям, если их получатель устраивается на работу,

значительно сокращаются. Работать становится невыгодно.

Сторонники экономики предложения выступали за отказ от чрезмерного регулирования экономики. Во многих случаях правительственное регулирование ограждает фирмы от конкуренции, создает некое подобие картеля. Тепличные условия не способствуют повышению эффективности производства.

Однако наиболее значительный вклад в экономическую теорию сторонников экономики предложения состоит в разработке проблем налогообложения.

Дж. Кейнс считал, что налоги должны использоваться как средство регулирования экономики. В период спада они могут сокращаться, в период оживления и подъема — повышаться. На практике манипулирование налогами оказалось непростым делом. Парламенты и население приветствовали снижение налогов, но обычно сопротивлялись их повышению.

Теория экономики предложения рассматривает вопрос о благотворности снижения налогов как средство стимулирования производства. Дж. М. Кейнс считал, что высокие налоги уменьшают платежеспособный спрос населения и тем самым направлены против инфляции. Согласно теории экономики предложения раньше или позже большая часть налогов становится издержками и перекладывается на потребителя в форме более высоких цен. Повышение налогов, следовательно, имеет проинфляционный характер.

Традиционный подход к налогам исходил из того, что снижение налогов сопровождается соответствующим падением доходов бюджета. Теория экономики предложения обосновала на первый взгляд парадоксальное положение, что более низкая ставка налога полностью совместима с неизменными или даже возрастающими налоговыми доходами.

Как объясняется это противоречие? Снижение налогов повышает стимулы к развитию производства и трудовой деятельности. Поэтому создается больший объем национального дохода. Меньше возникает соблазна прибегать к налоговым лазейкам, чтобы уклониться от уплаты налогов. Соответственно объем налоговых поступлений не только не уменьшается, но может возрасти.

Одновременно уменьшаются государственные расходы на пособия безработным и беднякам, субсидии предприятиям.

Отношение между величиной ставки налога и объемами налоговых поступлений характеризует кривая А. Лаффера (рис. 19).

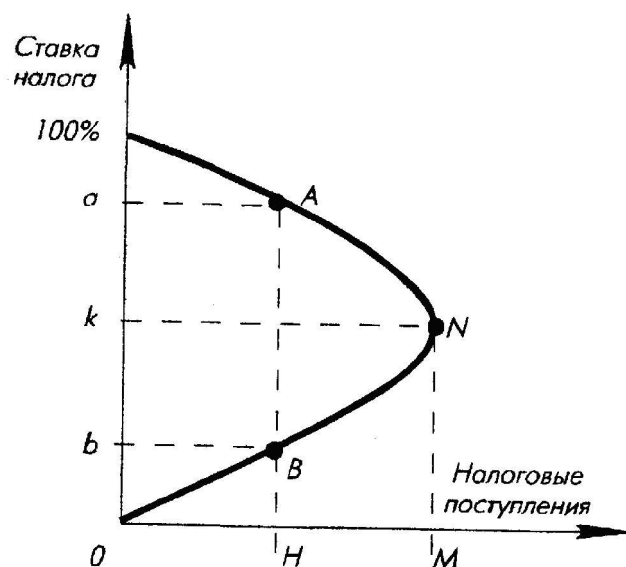


Рис. 19

На вертикальной оси отложены ставки налога, на горизонтальной оси — налоговые поступления. При нулевой и 100 % - ной ставках налога налоговые поступления равны нулю. При ставке налога k налоговые поступления достигают максимума (OM). Если повышать ставку налога за пределы точки N , налоговые поступления уменьшаются (OH). Но в таком случае их объем одинаков как при ставке a , так и при ставке b .

Без ущерба для налоговых поступлений можно вернуться к более низкой ставке налога.

Кривая Лаффера включает в себе большую степень неопределенности. Снижение налогов рекомендуется для стимулирования совокупного предложения. Но где гарантия, что такое снижение не будет питать совокупный спрос? На практике не очень ясно, на что снижение налогов окажет большее воздействие — на совокупное предложение или совокупный спрос.

Дискуссионным остается вопрос о том, стимулирует ли снижение налогов

трудовую активность или увеличивает потребность в свободном времени.

Самое же главное — определить точку нахождения ставки налога на кривой Лаффера очень сложно. Если точка находится на кривой где-то между N и A, снижение ставки увеличит поступление налогов. Снижение ставки не изменит объем налоговых поступлений при переходе, например, с точки A на точку B. Но если снижать ставку налога на отрезке NB, то произойдет снижение объема налоговых поступлений.

Манипулирование ставками налога требует большой осторожности. Во-первых, можно не досчитаться большей части налоговых поступлений. Во-вторых, изменения ставок налога создают чувство неопределенности у предпринимателя, что не побуждает их к развитию производства.

Теория экономики предложения, с одной стороны, близка к кейнсианской теории, так как занимается вопросами фискальной политики. С другой, она противопоставляет себя кейнсианству, доказывая необходимость ограничения государственного вмешательства в экономику. Поскольку основной акцент сторонниками экономики предложения делается на рыночный механизм, она своими корнями уходит в классическую школу и, вместе с монетаризмом, теорией рациональных ожиданий образует неоконсервативное направление экономической мысли.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ О ПОВЕДЕНИИ ЧЕЛОВЕКА

Институционализм как течение экономической мысли занимается изучением человеческого поведения и человеческих институтов (корпорация, профсоюзы, государство). Он возник на рубеже XIX—XX вв.

Основателем институционализма был американский экономист и социолог Торстейн Веблен. В 1899 г. он опубликовал книгу «Теория праздного класса. Экономическое исследование институтов». Эволюция общественной структуры (согласно Т. Веблену) — это процесс естественного отбора институтов. Для него фактором перемен был не рынок, а институты,

отношения и личности.

Классическая экономическая теория от А. Смита до А. Маршалла сориентирована на атомистическую экономику. Ключевыми проблемами в этой системе были цена, спрос и предложение. Институционализм исходит из того, что современная экономика не может быть объяснена только действием рыночных сил.

По существу институционалисты выступали за смешанную экономику. В известной мере они были предшественниками кейнсианства, особенно Дж. А. Гобсон. Институционалисты хотели перестраивать капиталистическую экономику на разумных основаниях. Ими разрабатывалась идея общественного контроля над предпринимательством, обосновывалась необходимость планирования экономики (У. К. Митчел). Институционалисты различали три ветви государственной власти: законодательную, исполнительную и судебную. Особый интерес они проявляли к юридическим основаниям экономического поведения. По их мнению, право определяет правило поведения на рынке.

Институционалисты успешно разрабатывали проблему акционерных обществ и трудовых отношений (профсоюзного движения).

Специфика институционализма состоит и в том, что он претендует на синтез ряда общественных наук — экономики, политологии, права, психологии, этики.

Расцвет институционализма приходится на 30-е гг. Кризис 1923—1933 гг. усилил внимание к реформам экономики и институтов. Но сторонники институционализма не имели практического опыта и потерпели неудачу. В 70-е гг. произошло оживление этого направления экономической мысли. Неоинституционализм был представлен теорией прав собственности и экономикой транзакционных издержек.

Теория прав собственности и экономика транзакционных издержек. В рамках институционального направления возник так называемый контрактный подход к теории институтов. Контракт - это документальное оформление сделки, сама сделка. Новый подход привел к возникновению междисциплинарной науки: соединение права, экономической теории и

организации. Ее создателем стал американский экономист, лауреат Нобелевской премии Р. Коуз. По его мнению, способ организации экономической деятельности зависит от соотношения издержек на проведение операций на рынке и организацию их внутри фирмы. Величина трансакционных издержек ведет к вытеснению менее, эффективных форм экономической организации более эффективными.

Четкого определения этих издержек нет. В общем виде *трансакционные издержки* — это издержки ведения экономической системы.

Транзакционные издержки включают информационные издержки, расходы на измерения параметров товаров и услуг, на разработку правил обмена и соблюдения их сторонами, издержки уклонения от ответственности и оппортунизма. Под последними понимается способность одной стороны получать выгоду за счет другой путем нарушения соглашения.

Нижним пределом трансакционных издержек являются издержки производства, а их верхний предел неясен.

О динамике трансакционных издержек свидетельствуют следующие показатели.

1. Соотношение «синих» и «белых» воротничков внутри фирмы как отражение пропорции между производственными и трансакционными издержками. Выше было указано, что нижний предел трансакционных издержек — это издержки производства. Однако под последними понимаются лишь затраты на производительных работников. В «Капитале» к их числу относятся не только те, которые непосредственно воздействуют на предмет труда, но и те, которые занимаются управлением, учетом, разработками. Как звенья комбинированного рабочего персонала они производительные работники. Содержание издержек производства у К. Маркса и сторонников экономики трансакционных издержек не совпадает. Вот почему и нижняя граница не очень определена.

2. Растущее число фирм, специализирующихся на сделках между производителями и потребителями (торговля, банки, страхование, реклама, ремонт и техническое обслуживание).

3. Рост занятости в государственном аппарате.

Транзакционные издержки трудно подсчитать. Во-первых, потому, что они нечетко определены, во-вторых, статистика транзакционных издержек отсутствует.

Весьма часто экономисты значимость транзакционных издержек сравнивают с трением в физической системе. Американский экономист Стиглер писал, что мир с нулевыми транзакционными издержками так же страшен, как физический мир без трения.

Что же нового по сравнению с марксизмом и кейнсианством вносит теория прав собственности и экономика транзакционных издержек?

Прежде всего, они обосновывают необходимость, правовых норм и их соблюдения для функционирования экономики. Правила регулирования существуют, чтобы сократить транзакционные издержки и, следовательно, увеличить объем торговли.

Связь между правами собственности (юридическими нормами) и транзакционными издержками сформулирована в знаменитой теореме Р. Коуза: «Определение прав является важным предварительным условием рыночных сделок... Конечный результат (который выражается в максимизации стоимостного объема производства) независим от правовых решений при условии допущения нулевых транзакционных издержек». Другими словами, если бы ценовой механизм не требовал затрат времени и средств, не было бы необходимости в разработке прав собственности (юридических норм). С нулевыми транзакционными издержками распределение ресурсов остается тем же самым независимо от правовых установлений, касающихся ответственности за ущерб.

Однако допущение нулевых транзакционных издержек — абстракция. Транзакционные издержки есть позитивная величина. В этом случае контрактные сделки становятся дорогостоящими. Эффективные рынки подразумевают четкое определение и соблюдение прав собственности.

Теория прав собственности и экономика транзакционных издержек предполагают, что снизить транзакционные издержки государство может с помощью принятия безличных законов и обеспечения их соблюдения.

Законотворчество — это общественный товар. Общество существенным образом экономит затраты при разработке законов. Издержки обмена сокращаются, поскольку основные правила его уже определены. Экономическая политика состоит в выборе таких юридических правил, процедур и административных структур, которые максимизировали бы стоимостный объем продукции.

Неоклассическая модель исходила из существования нулевых транзакционных издержек и нейтрального государства, Р. Коуз постулирует необходимость правового регулирования обмена и вмешательства государства ради сокращения транзакционных издержек.

Весьма существенным аспектом экономики транзакционных издержек является проблема интерналий и экстерналий, (использование выгод, возникающих в результате деятельности других фирм или перекладывание своих издержек на другие фирмы). В результате у некоторых фирм норма дохода повышается «на дармовщинку». Другими словами, экономика транзакционных издержек пытается решить вопрос «свободного всадника (безбилетника)». С учетом этого американский экономист Дж. Стиглер сформулировал теорему Р. Коуза следующим образом: «...при совершенной конкуренции частные и общественные издержки будут равными».

Р. Коуз определяет частный продукт как стоимость добавочного продукта, созданного фирмой. Социальный продукт равен частному минус убытки аутсайдеров, вызванные деятельностью данной фирмы. Если частный продукт равен общественному, это значит, что частный продукт не причиняет вреда обществу. Его потери компенсируются теми, кто причинил ущерб.

Если фирма А причиняет вред фирме В, что нужно делать? На первый взгляд, следует ограничить деятельность фирмы А. Однако проблема не так проста. Между фирмами существует взаимозависимость. Чтобы защитить фирму В, необходимо возложить ответственность за ущерб на фирму А. Но является ли это оптимальным решением? Р. Коуз рассматривает ситуацию с двумя фермерскими хозяйствами. Одно разводит скот, другое занимается растениеводством. Скот потравил урожай на соседнем поле. Если такие

потравы неизбежны, увеличение предложения мяса может быть достигнуто только за счет уменьшения предложения зерна. Природа выбора ясна: мясо или зерно. Ниже показано влияние производства мяса на производство зерна:

Размер стада, голов	Ежегодные потери урожая, т	Потери урожая на добавочную единицу скота, т
1	1	1
2	3	2
3	6	3
4	10	4

Как видим, по мере увеличения стада потери урожая возрастают, в том числе и на каждую дополнительную единицу скота. Что выгоднее скотоводу — заплатить штраф за потраву или построить изгородь? Если ущерб от потравы так велик, что продажа оставшегося зерна не возмещает издержки по его выращиванию, фермеры могут заключить сделку о прекращении обработки поля.

Предположим, стоимость урожая с данного поля равна 12 дол., расходы на обработку земли — 10 дол., чистый доход — 2 дол. Ущерб от потравы равен 1 дол. В таком случае фермер получит 11 дол. от продажи зерна и 1 дол. в качестве штрафа от скотовода.

Стадо увеличивается. Ущерб от потравы возрастает до 3 дол., а чистый доход от пашни — 2 дол. Скотоводу выгоднее, чтобы фермер перестал обрабатывать землю при уплате штрафа менее 3 дол. Фермер же согласится не обрабатывать землю за плату более 2 дол. Есть и еще один вариант — установить изгородь стоимостью 9 дол. Фермер не будет платить животноводу более 9 дол. за то, чтобы он уменьшил поголовье. Скотовод установит изгородь, если это выгоднее, чем платить штраф фермеру. Таким образом, возмещение ущерба допускает несколько вариантов. Эти варианты реализуются при условии, что транзакционные издержки равны нулю. Проблемы решаются рынком или фирмой без участия государственных органов.

Если транзакционные издержки позитивны, то сделки становятся

дорогостоящими и требуют государственного регулирования. Сравниваем издержки и выгоды от такого регулирования. Допускаем несколько вариантов: ничего не предпринимаем; изменяем закон, чтобы А был ответственен за ущерб В дополняем правовые нормы, регулирующие контракты между А и В, чтобы их заключение стало менее дорогим.

Вернемся к теореме Р. Коуза. Необходимо определить такой вариант взаимозависимости ферм, при котором каждый из фермеров нашел бы наиболее эффективную альтернативу использования ресурсов, где ущерб для других ферм (для общества) минимизируется. При позитивных транзакционных издержках необходимо привлечение, государства к решению проблемы, и количество вариантов значительно возрастет.

Предположим, что при потраве скотовод уплачивает 2 дол. штрафа. Вычтем из его частного продукта потери и получим общественный продукт Х-2. Но скотовод придумал другой вариант — он строит изгородь. Потери в расчете на год составляют 0,5 дол., т. е. по мере нахождения эффективных альтернатив частный продукт скотовода приближается к общественному.

С нулевыми транзакционными издержками распределение ресурсов не зависит от правовой ответственности за ущерб. Скотовод, если его обязывают возместить ущерб, уплачивает штраф за потраву. Если нет закона об ответственности за ущерб, фермер не получит компенсации. У него два варианта: смириться с уменьшением дохода; платить скотоводу за ограничение численности стада.

Другими словами, фермеры будут заключать контракты, изменяющие их права и обязанности, для максимизации стоимости производства. Проблема выравнивания частного и общественного продукта решается рынком.

При позитивных транзакционных издержках распределение ресурсов зависит от правовых норм. Фермер подает в суд, который оценивает размеры ущерба, тратит время и средства на ведение процесса, а затем на исполнение приговора. Если судебные издержки относятся на счет истца, фермер рискует. При нечеткости правовых норм истец может проиграть процесс, пострадать материально и морально. Чтобы уменьшить транзакционные издержки,

необходимо четкое определение прав собственности. Государство должно установить правила игры и обеспечить такой курс действий, который дал бы наилучший результат для системы в целом.

Без определения прав собственности фирмы максимизируют свою деятельность за пределы допустимого. Необходимы определенные ограничения тех или иных видов поведения. В противном случае фирмы оказываются в обстановке джунглей гоббсианского типа, и цивилизация невозможна.

Неоинституционалисты исходят из того, что в обществе действуют два принципа: экономический либерализм и социальная защита. Известный венгерский экономист К. Поланьи выдвинул тезис о двойном движении — свободы рынка и защиты от рынка.

Неоинституционалисты выступают как против неолибералов, так и против марксистов. Они критикуют неолибералов за их приверженность к утопии свободного рынка. Марксисты же в наиболее консервативном варианте отрицают роль рынка вообще, заменяя его государственным регулированием, планом. В более современном варианте часть марксистов выступает за соединение плана и рынка, но при этом рынок занимает подчиненное положение по отношению к плану.

Неоинституционалисты — сторонники смешанной экономики. Они занимают социал-демократические или близкие к ним позиции.

ТЕМА 15

КРЕДИТНО-ФИНАНСОВАЯ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМЫ

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И ЕГО СТРУКТУРА

Финансы, которые являются важнейшим элементом кредитно-финансовой системы, представляют собой систему сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового национального продукта. Финансы обслуживают процесс кругооборота капитала (производственных фондов). Благодаря финансам обеспечивается непрерывность, устойчивость и пропорциональность процесса воспроизводства в экономике. Через финансовую систему осуществляется распределение и перераспределение средств между разными секторами экономики, территориями, предприятиями и домашними хозяйствами. С помощью финансовых рычагов государство может создавать преимущества для отдельных групп предприятий, способствовать научно-техническому прогрессу, определенным образом направлять деятельность субъектов экономических отношений.

Различают государственные финансы (включая финансы республик, краев, областей городов, районов и других административно-территориальных образований) и финансы предприятий и домашних хозяйств. Государственные финансы включают государственный бюджет, а также различные внебюджетные фонды (фонд занятости населения; пенсионный фонд и др.).

Государственный бюджет представляет собой ежегодную смету (роспись) доходов и расходов государства, форму образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти. Структура системы государственного бюджета соответствует государственно-территориальному устройству. Бюджетная система Украины имеет два уровня: государственный бюджет, местные бюджеты (бюджеты городов, районов и т.

д.).

Одним из главных принципов бюджетной системы Украины является **самостоятельность бюджетов**, т. е. наличие собственных источников доходов у каждого бюджета и самостоятельность соответствующих органов государственного управления в расходовании средств своих бюджетов. Правда, реализация этого принципа на практике сталкивается со значительными трудностями, связанными с перераспределением полномочий и источников бюджетных доходов между властями разных уровней.

Государственный бюджет можно рассматривать как основной финансовый баланс государства. Одна его сторона — доходы, другая сторона — расходы государственного бюджета. Подавляющая часть **доходов государственного бюджета** обеспечивается за счет налоговых поступлений. В Украине примерно две трети доходов государственного бюджета дают два налога — налог на прибыль и налог на добавленную стоимость (НДС).

В каждой стране имеются свои особенности формирования доходной части бюджета. Например, если в странах Европейского Союза существует налог на добавленную стоимость, то в США такого налога нет, зато вместо него существует налог с продаж. В качестве общемировой тенденции можно отметить перенос акцента в налогообложении с прибыли предприятий на личные доходы населения (которые, в отличие от прибыли, связаны в основном с непроизводительным потреблением). Такая же переориентация постепенно будет происходить и в бюджетной системе Украины.

Механизм взаимодействия бюджетов разных уровней будет формироваться на основе компромиссов в ходе длительного процесса притирок. Будет усиливаться разграничение бюджетов разных уровней по источникам доходов. Такое разграничение осуществляется в других развитых странах. Например, в США основу доходов федерального бюджета составляют подоходные налоги; основу доходов штатов — налог с оборотами акцизы, а основу доходов местных бюджетов — поимущественные налоги. В Великобритании и Бельгии поимущественные налоги также составляют основу доходов местных бюджетов. В Германии подоходный и корпорационный

налоги в равной пропорции делятся между федеральным и земельными налогами, налог с оборота — в пропорции 2 : 1, а основу доходов местных бюджетов составляет промысловый (профессиональный) налог, которым облагается чистый доход предприятий.

Расходная часть государственного бюджета Украины большей степени, чем доходная, претерпела изменения за годы реформ. Произошло существенное снижение доли расходов на финансирование народного хозяйства, снизилась также доля расходов на социально-культурные мероприятия (на образование, здравоохранение, культуру и искусство, социальное обеспечение т. п.). В то же время заметно выросла доля расходов на содержание государственного аппарата и правоохранительных органов.

По сравнению с Украиной в бюджетах стран с развитой рыночной экономикой существенно меньшее место занимают расходы, связанные с поддержкой производства (в основном государство направляет средства на поддержку производителей сельскохозяйственной продукции, на строительство дорог).

В большинстве развитых стран расходы государственного бюджета превышают его доходы. Такое превышение называется **дефицитом государственного бюджета**. Например, в конце 80-х гг. дефицит государственного бюджета (в процентах к расходной части) во Франции составил 9,6 %, в США — 11,6 %, в ФРГ — 14 %, в Японии — 15,6 % Италии — 25,2 %, Греции — 31,2 %. В США с начала 70-х гг. федеральный бюджет ни разу не сводился без дефицита. Особенно он возрос в 80-е гг., вследствие резкого сокращения налогов и роста военных расходов.

В Украине, начиная с 1992 г., дефицит государственного бюджета постоянно возрастал и достиг сейчас гигантских размеров.

Дефицит государственного бюджета приводит к росту государственного долга. В странах со стабильной экономикой последствия дефицита государственного бюджета и роста государственного долга в значительной степени нейтрализуются с помощью мер денежно-кредитной политики. В странах с нестабильной экономикой дефицит государственного бюджета

выступает важнейшим фактором инфляции. Существенным является также то, какие методы используются для покрытия дефицита. Наиболее простой, но при этом наименее цивилизованный метод — это выпуск в обращение дополнительного количества денег. Такой метод покрытия дефицита напрямую приводит к инфляции. Другим методом является получение кредитов как внутри страны, так и за границей, а также выпуск и размещение государственных долговых обязательств. Однако эти методы, хотя и опосредованно, стимулируют инфляционные процессы.

Посредством изменения, величины государственных расходов и налогов государство может активно влиять на величину совокупного спроса в экономике. Это направление экономического регулирования называется фискальной политикой. Повышение государственных расходов расширяет совокупный спрос и, следовательно, стимулирует экономический рост. Увеличение налогов, напротив, сокращает спрос, а значит, сдерживает экономический рост. В зависимости от того, какие преследуются цели, различают **стимулирующую фискальную политику**, предполагающую увеличение государственных расходов и сокращение налогов, и **сдерживающую фискальную политику**, направленную на сокращение расходов и увеличение налогов.

По характеру мероприятий фискальной политики можно выделить два ее вида. **Дискреционная фискальная политика** состоит в принятии специальных мер, соответствующих состоянию экономики в каждый конкретный момент. Например, с целью сдерживания экономического роста парламент может принять решение о повышении ставок существующих налогов, а также введении новых. **Автоматическая фискальная политика** основывается на использовании автоматических регуляторов совокупного спроса (встроенных стабилизаторов). **Автоматический регулятор** — это любая мера, которая автоматически, т. е. без принятия специальных решений способствует увеличению дефицита государственного бюджета в период экономического спада или его уменьшению, в период инфляции. Важнейшими автоматическими регуляторами выступают: прогрессивный подоходный налог

(на том, какую роль он играет в регулировании экономического роста, мы остановимся далее, при рассмотрении налоговой системы); пособие по безработице и другие социальные выплаты, увеличение которых в период спада расширяет совокупный спрос и, следовательно, стимулирует производство.

Поскольку дефицит государственного бюджета выступает одним из главных факторов инфляции, большинство правительств ставят своей задачей преодоление этого дефицита. Этого можно добиться как в рамках одного финансового года, так и в течение экономического цикла, охватывающего ряд лет. В первом случае проводится так называемая **политика ежегодного балансируемого бюджета**. При всей своей простоте и привлекательности такая политика имеет ряд изъянов. Например, если в экономике происходит спад (а следовательно сокращаются доходы бюджета), то для достижения равенства доходной и расходной частей необходимо либо сократить расходы, что неизбежно еще сильнее снизит совокупный спрос и обострит экономический кризис, либо увеличить налоги, что также лишь усилит спад, так как оставит в руках предприятий и населения меньше средств, которые могли бы быть предъявлены на рынке.

В период экономического подъема попытки сбалансировать бюджет в рамках одного года, скорее всего, проявятся усилением инфляционных процессов, поскольку как снижение налогов (и, следовательно, рост расходов предприятий и населения), так и увеличение расходов государства будут увеличивать спрос (и цены). Поэтому более привлекательной выглядит **политика циклически балансируемого бюджета**, которая не ставит своей целью добиваться равенства доходов и расходов бюджета каждый год. Эта цель должна быть достигнута в рамках экономического цикла так, что в отдельные годы доходы будут превышать расходы, в другие годы — наоборот.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ПОСТРОЕНИЯ

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Они являются основным источником доходов государственного бюджета. Именно за счет этих поступлений осуществляется финансирование таких важных сфер как оборона, государственное управление, образование и медицинское обслуживание. Кроме того, налоги выступают эффективным методом регулирования экономики. Изменяя их величину, вводя одни и отменяя другие, государство может стимулировать или, наоборот, сдерживать экономический рост, поощрять или ограничивать отдельные секторы экономики и категории предприятий. Налоги выступают также средством перераспределения доходов в обществе между богатыми и бедными.

С точки зрения распределения налогового бремени в обществе возможны два подхода. Первый базируется на принципе полученных благ, второй — на принципе платежеспособности.

Принцип полученных благ основывается на том, что налоги должны выплачиваться, исходя из объема общественных благ, получаемых плательщиками. Например, дорожный налог должны платить владельцы транспортных средств, поскольку именно они пользуются дорогами и получают выгоду от улучшения их качества. Однако указанный принцип не может быть применен, так как во многих случаях трудно определить, выгоду, полученную каждым конкретным человеком. Например, как определить выгоду каждого отдельного плательщика от укрепления обороноспособности государства? Даже в приведенном выше примере дорожного налога выгода отдельного плательщика не может быть определена точно, поскольку, во-первых, не все владельцы транспортных средств в равной степени получают выгоду от улучшения дорог. Во-вторых, выгоду от улучшения дорог получают не только владельцы транспортных средств, но также, например, жители отдаленных деревень в результате улучшения связи с внешним миром. В ряде случаев применение принципа полученных благ просто невозможно. Например, было бы абсурдным облагать налогами, необходимыми для

финансирования пособий по безработице, только самих безработных.

Принцип платежеспособности исходит из того, что получатели более высоких доходов должны платить более высокие налоги. Действительно, каждая гривна, выплаченная в виде налогов менее обеспеченными людьми, представляет для них значительно большую жертву, чем гривна, выплаченная более богатыми. В современной налоговой системе при установлении конкретных налогов обычно сочетаются оба принципа.

Налоговая система может быть построена либо **на принципе формального равенства**, когда величина налогов пропорциональна величине доходов (или имущества); либо на **принципе уравнивания реальных доходов** с помощью установления непропорционально больших налогов на получателей больших доходов. Различают прогрессивные, пропорциональные и регрессивные налоги. При **прогрессивном налогообложении** ставка налога растет вместе с ростом налогооблагаемой суммы. В Украине прогрессивными являются подоходный налог с физических лиц, налог на наследство, налог на дарение и некоторые другие. **Регрессивное налогообложение** предполагает снижение ставки налога по мере роста налогооблагаемой суммы. При **пропорциональном налогообложении** ставка налога остается неизменной.

Налоги бывают прямыми и косвенными. К **прямым налогам** относятся налоги на доходы и имущество (налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц, налог на имущество предприятий, налог на имущество физических лиц, земельный налог и др.). **Косвенные налоги** — это налоги, включаемые в цену Товаров (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж, таможенные пошлины).

При установлении ставок налогов и введении новых налогов надо исходить из того, что слишком высокие налоги подрывают налоговую систему, поскольку лишают экономических стимулов производителей. Зависимость объема налоговых поступлений в государственный бюджет от уровня ставок налогов описывалась в теме 14, с помощью кривой Лаффера.

Масштабы перераспределения национального дохода через государственный бюджет в разных странах различны. Например, в 1988 г.

налоги составляли 41,4 % ВВП, а с учетом взносов на социальное страхование — 55,3 %, в Великобритании — соответственно 30,4 и 37,3 %, во Франции — 25,2 и 44,4 %, в Германии — 23,4 и 37,4 %, в Японии — 22,2 и 31,3 %, в США — 20,9 и 29,8 %.

С одной стороны, перераспределение национального дохода через государственный бюджет сопряжено со снижением экономической эффективности, поскольку полученные средства нередко отвлекаются от производства, расходуются на непроизводительные нужды (оборона, чрезмерный аппарат, амбициозные социальные программы). С другой стороны, концентрируя через налоговую систему значительные финансовые средства, государство затем может их направлять на поддержку приоритетных секторов экономики, отдельных групп населения.

Важнейшим регулятором экономики выступает **высокий прогрессивный подоходный налог**. В период экономического подъема рост доходов (а следовательно, и совокупного спроса) будет сдерживаться еще более быстрым ростом налогов (вследствие повышения ставки налога) период спада и кризиса, когда доходы снижаются, налоги уменьшаются еще быстрее, следовательно, у предприятий и населения остается относительно больше средств, чем раньше. Таким образом, с помощью налогов можно регулировать экономический цикл. Налоговая система может выступать эффективным средством научно-технической, структурной и инвестиционной политики. Для стимулирования НТП во многих странах средства, направляемые на техническое перевооружение и научно-технические разработки, полностью или частично освобождаются от налогов. Предоставляя налоговые льготы, можно тем самым стимулировать развитие отдельных отраслей или секторов экономики, например, сельского хозяйства, малых предприятий, фермеров.

Следует отметить, что **налоговая система постоянно развивается**. Изменения в налогах должны отражать изменения потребностей государства, соответствовать тенденциям экономического развития. В то же время должна сохраняться **стабильность и преемственность в налоговой системе**.

КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА.

БАНКИ И ИХ ОРГАНИЗАЦИИ

Все возрастающую роль в развитии рыночной экономики играет **кредитно-банковская система**, представляющая собой функциональную подсистему рыночного хозяйства, благодаря которой происходит накопление и перераспределение финансовых средств в экономике с целью их наиболее эффективного использования. **Кредит** представляет собой ссуду в денежной или товарной форме, предоставленную на условиях срочности, возвратности, платности. В процессе движения этой ссуды между кредитором (заимодателем) и должником (заемщиком) возникают определенные экономические отношения.

Кредит бывает товарным (коммерческим) или денежным (банковским). **Товарный кредит** представляет собой отсрочку платежа за поставленный товар. Обычно товарный кредит является краткосрочным. **Денежный кредит** выражается в некоторой денежной сумме, предоставляемой на определенный срок. Денежный кредит, выданный банком, называется **банковским кредитом**. По сроку кредиты подразделяются на краткосрочные (обычно до одного года), среднесрочные и долгосрочные.

Кредит, как правило, предоставляется под какое-либо обеспечение, например, против векселей, под залог земли, какого-либо имущества, товаров, ценных бумаг. В некоторых случаях кредит может быть предоставлен без какого-либо специального обеспечения, под честное слово. Нередко с предоставлением ссуды связано требование **поручительства или гарантии** какого-либо третьего лица, не являющегося ни кредитором, ни заемщиком, которое гарантирует возврат заемщиком ссуды в срок. В качестве поручителя (гаранта) может выступать государство, предприятие (фирма), учреждение, отдельное физическое лицо.

Кредитная система представлена банками и кредитными учреждениями. **Банки** — это финансовые учреждения, проводящие посреднические функции при осуществлении платежей в экономике. Они выполняют широкий спектр

кредитно-финансовых операций, которые могут быть разделены на три группы: пассивные, активные и агентские (торгово-комиссионные). К первой группе, **пассивным**, относятся операции по формированию кредитных ресурсов банков: образование и увеличение собственных средств путем размещения акций и накопления прибыли; привлечение заемных средств в форме депозитов; эмиссия кредитных денег (чеков, депозитных и сберегательных сертификатов, выдача гарантий по векселям).

Вклады в банк бывают срочными (не могут быть востребованы ранее оговоренного срока без потери процентов) и текущими (до востребования, т. е. с них деньги можно снять в любое время). При этом владельцы срочных вкладов получают доход в виде процента. По вкладам на текущий счет проценты либо не начисляются, либо они невелики. Владельцы вклада на текущий счет могут получить чековую книжку (поэтому такие вклады называются также чековыми).

Чек — это вид кредитных денег, который представляет собой письменное распоряжение лица, имеющего текущий счет в банке, о выплате или перечислении банком указанной денежной суммы на другой счет. В последнее время все большее распространение получают **кредитные карточки**, которые представляют собой удобное средство расчета за потребительские товары и услуги и одновременно средство получения потребительского кредита. Кредитные карточки выполняют некоторые функции денег, хотя и не являются деньгами в полном смысле слова.

Активные операции банков состоят в выдаче денежных ссуд. Современная банковская система строится на частичных резервах, т. е. кредиты, выдаваемые банками, не полностью обеспечиваются резервами. Такая система позволяет коммерческим банкам создавать деньги в виде текущих счетов. Выдавая ссуду клиенту (путем открытия текущего счета), банк тем самым увеличивает денежную массу, которая снова уменьшается, когда клиент возвращает ссуду. Объем кредитования ограничивается нормой обязательных резервов, которая устанавливается в процентах к обязательствам банка.

На всю сумму избыточных резервов, т. е. на всю сумму превышения

фактических резервов банка над обязательными, банк может выдать кредит и таким образом увеличить предложение денег. Банки связаны между собой, и ссуда, полученная в банке А клиентом X, может быть помещена им в виде вклада в банк В, который в свою очередь эту сумму (за вычетом обязательных резервов) может выдать клиенту У и т. д., т. е. потенциальный объем кредитования значительно превышает первоначальные избыточные резервы.

Кредитная система потенциально содержит в себе опасность кредитного краха. Если какой-либо кредитор не получит в срок назад свои деньги, то он в свою очередь не может расплатиться по своим долгам. Образуется цепочка неплатежей. Если неплатежи принимают массовый характер, может наступить кредитный крах.

Конечно, ситуация, когда все вкладчики вдруг попытаются забрать свои вклады наличными деньгами, маловероятна, тем не менее, в условиях частичных резервов банки должны проявлять определенную осторожность. В зависимости от экономической ситуации действия банков могут быть совершенно различными. В период экономического подъема банки охотно выдают кредиты; тем самым, расширяя совокупный спрос и подстегивая экономику. Наоборот, в период спада банки ограничивают объем кредитования, опасаясь за возвратность кредита, и таким образом еще больше усугубляют положение в экономике.

Крайне неблагоприятное воздействие на кредитную систему оказывают инфляционные ожидания. Стремясь компенсировать потери от инфляции, банки значительно повышают ставки процента, что делает кредит малодоступным и, следовательно, сокращает спрос в экономике. Тем не менее рост ставок процента обычно отстает от темпов инфляции. В этих условиях владельцы денег ограничивают вклады в банк, стремясь скорее превратить деньги в товар. Усиливается «бегство от денег».

Преодоление платежного кризиса невозможно в отрыве от комплекса мер по преодолению кризиса в экономике в целом. Попытки стабилизировать кредитную систему за счет сокращения объема кредитования и повышения учетной ставки процента могут иметь неоднозначные последствия, поскольку

эти действия углубляют экономический спад.

Особое место в кредитных операциях банков занимают операции с векселями. **Вексель** — это ценная бумага, удостоверяющая безусловное долговое обязательство об уплате некоторой денежной суммы в определенное время и в определенном месте. Банки могут покупать векселя до срока платежа. При этом бывший векселедержатель получает сумму, причитающуюся по векселю, за вычетом того, что удерживает банк в качестве платы за услугу. Такая операция называется **учетом векселей**. Кроме того, банки предоставляют ссуды под залог векселей. Для развития сельского хозяйства и жилищного строительства особое значение имеют **ипотечные операции** банков, которые состроят в выдаче долгосрочных ссуд под залог земли, и недвижимости.

В последнее время банки все активнее начинают заниматься **лизинговыми операциями**. Лизинг — долгосрочная аренда машин и оборудования. Банк оплачивает стоимость машин или оборудования и передает их пользователю на условиях долгосрочной аренды.

К **агентским (торгово-комиссионным) операциям** банков относятся расчетные, факторинговые, доверительные (трастовые) операции, а также операции по купле-продаже ценных бумаг, валюты, золота и других ценностей. По распоряжению клиентов банк производит перечисление денежных сумм с одного счета на другой, проводит взаимозачет обязательств.

Факторинговые операции состоят в покупке банками у других компаний денежных требований по оплате товаров и услуг, т. е. кредитор право на получение долга со своего должника уступает банку. Выгода для кредитора состоит в возможности получить сразу деньги и уменьшить риск невозврата долга, а выгода банка — в получении комиссионных.

Доверительные (трастовые) операции охватывают широкий спектр услуг по управлению имуществом, в том числе ценными бумагами клиентов, выполнению завещания и т. п. При этом доверенное лицо (доверительный собственник) любые действия в отношении имущества, переданного ему в управление или доверительную собственность, осуществляет исключительно в

интересах клиента. Выгода же доверенного лица (доверительного собственника) состоит в получении комиссионных.

В Украине существует двухуровневая банковская система. Верхний уровень занимает Национальный банк, нижний — коммерческие банки.

Национальный банк, «банк банков», является государственным банком, осуществляющим эмиссию наличных денег. В его задача входит проведение государственной денежно-кредитной политики, регулирование денежного обращения, обеспечение устойчивости гривны. Важнейшей функцией Национального банка является регулирование деятельности коммерческих банков, осуществляемое путем изменения нормативов обязательных резервов, которые все коммерческие банки обязаны держать в Национальном банке; лицензирование Деятельности коммерческих банков (выдача разрешений на право осуществления определенных видов банковских операций); установление экономических нормативов для коммерческих банков (минимальный размер уставного капитала, показатели ликвидности баланса, максимальные размеры рисков и т. д.).

Нижний уровень банковской системы образуют **коммерческие банки**, которые можно разделить на универсальные и специализированные. Универсальные банки выполняют широкий комплекс услуг, специализированные ориентируются в основном на выполнение одной-двух услуг либо на обслуживание определенной категории клиентов. Среди специализированных банков выделяются инвестиционные, инновационные, ипотечные (земельные), сберегательные, учетные, экспортно-импортные и другие банки. Инвестиционные банки специализируются на долгосрочных инвестициях, оказывают услуги по размещению ценных бумаг. Ипотечные (земельные) банки специализируются на долгосрочном кредитовании под залог недвижимости и земли. Сберегательные банки привлекают в основном мелкие вклады населения, предоставляют как долгосрочные, так и краткосрочные ссуды, в том числе на строительство и приобретение жилья, на покупку товаров. Учетные банки специализируются на операциях с векселями.

Помимо банков на рынке действуют и **другие кредитные учреждения**.

Кредитные союзы, кредитные товарищества, общества взаимного кредита формируют свой капитал в основном за счет сберегательных вкладов, паевых взносов своих членов и выдают им как долгосрочные, так и краткосрочные ссуды. Ломбарды специализируются на выдаче краткосрочных ссуд под залог движимого имущества.

МЕТОДЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Денежно-кредитное регулирование наряду с налоговой политикой занимает центральное место в системе государственного регулирования экономики в развитых странах. Основными методами денежно-кредитного регулирования выступают изменение учетной ставки процента, регулирование норм обязательных банковских резервов, операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке.

Учетная ставка процента — это процент, который взимает Национальный банк по кредитам, предоставляемым коммерческим банкам и другим кредитным учреждениям. Различают ставку **рефинансирования**, по которой происходит кредитование банковских учреждений, и ставку **редисконтирования**, по которой Национальный банк производит переучет ценных бумаг. Если Национальный банк повышает учетную ставку процента, то коммерческие банки также обычно повышают ставки процента по кредитам, которые они предоставляют своим клиентам и ставки процента по вкладам. Вследствие этого, с одной стороны, повышается заинтересованность владельцев денег вкладывать их в банк; с другой стороны, кредит становится более дорогим, следовательно, менее доступным. Таким образом, повышение учетной ставки процента сокращает совокупный спрос и сдерживает экономический рост. Понижение учетной ставки процента приводит к обратному результату: расширяет совокупный спрос и стимулирует экономический рост.

В 80-е гг. в странах Запада повышение учетной ставки процента использовалось в целях борьбы с инфляцией и стабилизацией национальной

валюты.

Важнейшим средством воздействия Национального банка на денежно-кредитную сферу выступают **обязательные банковские резервы**. Банки обязаны резервировать на счетах Национального банка определенный процент от привлеченных ими депозитов. Эти резервы, с одной стороны, представляют собой определенную гарантию сохранности вкладов; с другой стороны, они выступают методом регулирования экономики. Увеличение обязательных банковских резервов уменьшает возможность коммерческих банков выдавать кредиты, что в определенной мере сдерживает экономический рост. Напротив, уменьшение обязательных резервов расширяет возможности кредитования и поэтому стимулирует экономический рост.

В развитых странах Запада (США, Англия) в 80-е гг. в рамках политики экономического либерализма происходило снижение норм обязательных резервов.

Операция с государственными бумагами на открытом рынке осуществляются Национальным банком, Министерством финансов, казначейством. В странах с рыночной экономикой выпускается большое количество государственных облигаций, долговых обязательств, казначейских векселей, которые размещаются среди различных финансовых учреждений, предприятий, населения, а средства, полученные в результате их продажи, идут на покрытие дефицита государственного бюджета, финансирование различных государственных программ.

Государственные ценные бумаги постоянно обращаются на фондовом рынке, в том числе и на финансовой бирже. Объем ценных бумаг на рынке влияет на величину совокупного спроса. Для сдерживания экономического роста государство увеличивает продажу своих ценных бумаг на рынке и таким образом отвлекает свободные денежные средства от вложения в покупку товаров и услуг. Наоборот, в целях стимулирования экономического роста государство выкупает ценные бумаги.

Итак, формирование рыночной экономики невозможно без создания адекватной ей кредитно-финансовой и налоговой систем, роль которых в

условиях рынка несравненно выше, чем в условиях централизованной плановой экономики. В первую очередь, именно с помощью мер бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики государство в условиях рынка воздействует на экономику, направляя, корректируя действия продавцов, покупателей, других субъектов рыночных отношений.

В сфере государственных финансов изменения происходят, прежде всего, в направлении уменьшения участия государственного бюджета в финансировании народного хозяйства. Другой проблемой является осуществление принципа бюджетного федерализма, на основе которого можно согласовывать интересы федерации, регионов и местных органов власти. Важнейшей задачей финансовой политики государства выступает формирование сбалансированного бюджета, уменьшение его дефицита. Без этого невозможно победить инфляцию и обеспечить стабильность денежной единицы. Перестройка налоговой системы должна осуществляться, исходя из того, что налоги — это не только источник доходов государственного бюджета, но и средство государственного регулирования экономики. Новая кредитно-банковская система также, предполагает принципиальное изменение роли государства, которое теперь через Национальный банк лишь регулирует кредитно-банковскую сферу, представленную коммерческими банками и другими негосударственными учреждениями.

ТЕМА 16

ЦЕНА И МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ЦЕНЫ. ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ. ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

От уровня и динамики цен на средства производства, предметы потребления, на выполняемые работы и оказываемые услуги в значительной мере зависят экономическое положение предприятий, уровень их доходов, величина налоговых поступлений в бюджет, устойчивость денежной системы, важнейшие воспроизводственные пропорции, жизненный уровень населения и многие другие макро- и микроэкономические показатели. Свободные цены являются важнейшими инструментами и категориями рыночной экономики.

В настоящее время нет общепризнанного определения сущности цены. Многие экономисты ценой называют денежное выражение общественной стоимости товара: последняя же определяется общественно необходимыми затратами труда, т. е. затратами труда в общественно нормальных условиях производства, при среднем в отрасли уровне технической оснащенности, квалификации работников, интенсивности труда и хозяйствования.

Теоретики рыночной экономики дают другие определения цены. Так, К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю определяет цену как «количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги». Но оно не раскрывает сущности цены (внутреннего содержания). Более глубокое определение цены в условиях рыночной экономики такое, когда цена определяется как денежное выражение общественной полезности товара, меры насыщения общественных потребностей в нем. Общественная полезность характеризует степень удовлетворения общественных потребностей покупателей (потребителей) в данных товарах. Минимальный уровень рыночной цены устанавливается предельной полезностью, т. е. способностью товара удовлетворять предельную (последнюю, наименее значимую) потребность покупателей.

Каковы же ценообразующие факторы, воздействующие на уровень рыночной цены? Таковыми факторами являются:

величина общественной полезности товара. Она понимается, как способность товара удовлетворять определенные производственные или личные потребности людей, во многом зависит от потребительских свойств, качества товара. Чем выше качество товара, тем выше его общественная полезность и, соответственно, выше рыночная цена. Величина же предельной полезности определяет низшую границу рыночных цен;

величина общественной стоимости товара. В условиях экономического кризиса и дефицитности экономики в основу рыночных цен закладывается не общественная, а индивидуальная стоимость товара, отражающая затраты данного предприятия на производство товара. При насыщенном же рынке ценообразующим фактором выступает общественная стоимость. В промышленности и в ряде других отраслей общественная стоимость определяется затратами труда в среднеотраслевых условиях производства, а в сельском хозяйстве и в добывающей промышленности — в относительно худших природных (при прочих средних) условиях хозяйствования;

соотношение спроса и предложения товаров на рынке. Платежеспособный спрос прямо пропорционально влияет на уровень рыночных цен, а предложение (наличие товаров на рынке) — обратно пропорционально. В свою очередь величина и динамика спроса зависят от вида и ассортимента реализуемых товаров, от их качества, уровня и изменения рыночных цен, доходов покупателей и т. д. Предложение же товаров определяется объемами производства и импорта продукции, технологиями производства, уровнем и динамикой рыночных цен, количеством производителей-продавцов и т. д. При соответствии спроса и предложения возникает рыночное равновесие. Тогда уровень рыночных цен определяют другие ценообразующие факторы.

Цены выполняют следующие функции:

учетную (соизмерительную). С помощью цен осуществляется учёт и соизмерение общественной полезности и стоимости товара. Производители и

потребители (продавцы и покупатели) через уровень и динамику рыночных цен получают информацию о примерной величине общественной полезности и стоимости реализуемых товаров и ориентируются в рыночной конъюнктуре;

регулирующую. Отклоняясь под влиянием спроса и предложения, рыночные цены регулируют развитие производства, прямо или косвенно влияют на формирование и изменение общеэкономических, межотраслевых, внутриотраслевых, внутрипроизводственных, территориальных и межгосударственных пропорций;

распределительную. С помощью цен происходит распределение и перераспределение чистого дохода (стоимости прибавочного продукта) между отдельными предприятиями, регионами, отраслями и сферами экономики, между предприятиями и государством, производителями и потребителями, между отдельными группами населения. Распределительная функция цены способствует формированию федерального и местных бюджетов;

стимулирующую. Уровень и динамика рыночных цен побуждают товаропроизводителей снижать издержки на производство товаров, выпускать больше продукции лучшего качества с меньшими затратами. Эти товаропроизводители при данных рыночных ценах получают больше прибыли и улучшат свое экономическое положение. Рыночные цены стимулируют трудовые коллективы непрерывно повышать эффективность производства, добиваться роста производительности труда, фондо- и материалоотдачи и качества продукции, увеличения прибыли и рентабельности на основе ускорения научно-технического прогресса, улучшения организации производства, усиления режима экономии, повышения квалификации и т. п.

Принципы ценообразования:

- последовательное и полное отражение в ценах общественной полезности и общественной стоимости товаров. При этом нормально работающие товаропроизводители возместят свои издержки и получат необходимую прибыль;
- усиление стимулирования ценами научно-технического прогресса, освоения выпуска новых видов продукции, повышения ее качества,

- формирования оптимальных народнохозяйственных пропорций, неуклонного повышения эффективности производства;
- придание ценам противозатратного характера с помощью использования свободных цен, усиления роли потребителей в процессе ценообразования. В условиях свободной конкуренции товаропроизводители будут заинтересованы в экономии всех видов используемых ресурсов, в удешевлении своей продукции;
 - установление единых цен на однородную продукцию внутри национального рынка;
 - достижение с помощью цен пропорционального, сбалансированного развития отдельных регионов, отраслей, сфер экономики;
 - приближение внутренних рыночных цен к мировым. Это способствует повышению эффективности национального производства, формированию прогрессивной структуры народного хозяйства, укреплению финансово-валютной системы, успешному развитию внешнеэкономических связей;
 - сочетание гибкости цен с их стабильностью, своевременный учет при установлении цен меняющегося соотношения спроса и предложения товаров;
 - повышение демократизации ценообразования посредством, использования свободных цен, расширения прав производителей в установлении цен на их продукцию, быстрого реагирования товаропроизводителей на изменение соответствия спроса и предложения, установления тесных связей между производителями и потребителями.

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассмотрим методы ценообразования при наличии конкуренции и при отсутствии таковой.

В условиях рыночной экономики и перехода к ней применяются следующие методы установления цен:

метод «лидерства в ценах», когда рыночную цену диктуют крупные предприятия-монополисты, производящие значительную часть продукции отрасли и господствующие на рынке. Они устанавливают и длительное время поддерживают высокие монопольные цены. Этот метод фактически используется в настоящее время на рынках Украины, в условиях высокого уровня монополизации производства во многих отраслях;

метод цены производства или «издержки плюс», когда цена продукции рассчитывается как сумма издержек предприятия и средней прибыли, достаточной для выплаты предприятиями налогов, процентов по ссудам и дополнительного финансирования неотложных производственных и социальных расходов предприятия;

метод «следования в фарватере цен» используется многими мелкими и средними по объему выпускаемой и реализуемой продукции предприятиями, не имеющими возможности самостоятельно диктовать потребителям цены. Эти товаропроизводители ориентируются на уровень рыночных цен, устанавливаемых предприятиями-монополистами;

метод «ценовой атаки», или «внедрения на рынке» применяется, как правило, крупными предприятиями для внедрения на насыщенном рынке данной продукции путем временного установления на нее заниженных цен. В дальнейшем цена повышается до нормального уровня. Условием использования указанного метода ценообразования является наличие возможностей у предприятия существенно снизить, издержки на выпуск продукции и устойчиво обеспечивать высокий технический уровень своего производства;

метод «снятия сливок» используется при продаже предприятием на рынке особо дефицитных или обладающих высокоценными свойствами товаров, когда покупатели готовы заплатить за них самую высокую цену. Этот метод ценообразования временный, до насыщения рынка данным товаром;

метод установления цен с учетом дополняющих товаров и обязательных принадлежностей. Примерами использования такого метода ценообразования служит установление цен на навесные и прицепные сельскохозяйственные

орудия к тракторам или фотопленки к фотоаппаратам. При этом на основные товары (тракторы или фотоаппараты) может быть установлена и заниженная цена, а на дополняющие — завышенная цена;

метод установления цены FOB (FOB — free on board — условия поставки, при которых стоимость погрузки товара оплачивается поставщиком) в месте происхождения товара при продаже товара заказчику-покупателю на условиях франко-вагон, когда доставку товара до пункта отправления и погрузку в вагоны оплачивает производитель-продавец, а дальнейшую транспортировку товара — покупатель.

При выборе методов ценообразования необходимо учитывать особенности каждой рыночной модели. Как известно, существуют четыре модели рынка: чистой конкуренции, чистой монополии, монополистической конкуренции, олигополии.

На рынке *чистой конкуренции* (к примеру, на рынке сельскохозяйственной продукции) имеется очень большое количество независимых производителей, монополизм отсутствует, нет ограничений вступления в отрасль. Чей-либо контроль над ценами отсутствует. Рыночная цена формируется свободно, в условиях конкурентной борьбы под влиянием соотношения спроса и предложения. Ведущим методом ценообразования является метод «издержки плюс».

На рынке *чистой монополии* (рынок продукции местных предприятий общественного пользования — водоснабжения, канализации, телефонизации т. п.) господствует, как правило, одна монопольная мощная организация. Рыночная цена диктуется монополистом. Однако монопольная фирма не всегда устанавливает максимальную цену на свою продукцию, поскольку учитывает ограниченный, платежеспособный спрос потребителей или же перекрывает снижение цены увеличением объема реализованной продукции.

На рынке *монополистической конкуренции* (розничная, торговля, производство и реализация одежды, обуви и т. д.) существует много предприятий-конкурентов. Возможности тайного сговора об уровне рыночной цены на рынке монополистической конкуренции ограничены. Здесь цены в

долговременном периоде превышают предельные издержки и минимальные средние валовые издержки. Посредством изменения ассортимента и объемов выпускаемой продукции и расходов на рекламу предприятия могут увеличить спрос на свою продукцию в большей мере, чем вырастут ее издержки. На рынке монополистической конкуренции часто применяется метод «ценового фарватера».

На рынке *олигополии* господствует несколько крупных предприятий (производство и реализация стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря, бытовых электроприборов и др.). Контроль над рыночными ценами здесь ограничен взаимной зависимостью олигополистов. В то же время фирмы-олигополисты могут вступить в сговор относительно уровня рыночной цены. На данном рынке применяется и метод «лидерства в ценах». Рыночные доли в олигополистических отраслях обычно формируются на базе неценовой конкуренции.

На всех названных рынках при определении объемов производства и рыночной цены используется принцип сопоставления и равенства предельного дохода и предельных издержек. Предприятия будут максимизировать прибыль или минимизировать убытки, определяя объем производства продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Расчет исходной цены товара учитывает многие факторы и включает следующие этапы и составные части:

- постановка задач, ценообразования: обеспечение выживаемости предприятия, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства на рынке по показателям доли рынка или качества товара;
- изучение и анализ рыночного спроса на реализуемые товары;
- оценка издержек предприятия на производство товара;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор конкретного метода ценообразования;
- установление окончательной цены.

СИСТЕМА ЦЕН В ЭКОНОМИКЕ. ОПТОВЫЕ И РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ. ТАРИФЫ. РЕГУЛИРУЕМЫЕ И СВОБОДНЫЕ ЦЕНЫ

В экономике существуют оптовые цены на промышленную, сельскохозяйственную и другую продукцию, розничные цены на предметы потребления и тарифы на электроэнергию, транспортные, бытовые, ремонтные и прочие услуги. По оптовым рыночным ценам предприятия покупают средства производства друг у друга, у органов материально-технического обслуживания или на товарных биржах. По розничным ценам предметы потребления (и некоторые средства производства) реализуются населению.

Система цен при переходе к рыночной экономике обычно включает три вида:

фиксированные цены, устанавливаемые государством на относительно продолжительное время. Эти стабильные цены в Украине в последние годы практически не применяются;

регулируемые (договорные, предельные) цены, базирующиеся на прецедентах с предельными отклонениями, устанавливаемые государственными органами. Такие цены в настоящее время определены на военную продукцию, энергоносители (нефть, газ), на электроэнергию, транспортные перевозки и др. Местные органы власти устанавливают предельные цены на некоторые продовольственные товары, медикаменты, детские товары и др.;

свободные цены, формируемые под воздействием спроса и предложения. Спрос влияет на уровень рыночных цен прямо пропорционально, а предложение — обратно пропорционально.

На подавляющую часть продукции большинства отраслей в настоящее время устанавливаются свободные цены, уровень которых зависит, прежде всего, от соотношения рыночного спроса и предложения.

Структура рыночной цены содержит следующие элементы: валовые издержки предприятий-производителей, их прибыль, наценку снабженческо-

сбытовых организаций и торговую наценку. Названные наценки включаются в цену в случае реализации товаров специальными снабженческо-сбытовыми или торговыми организациями. Эти наценки возмещают их расходы и обеспечивают получение прибыли. В цены отдельных товаров (прежде всего спиртных напитков, табачных, изделий, сахара, тканей, мехов, драгоценностей, легковых автомобилей и др.) твердой ставкой включаются косвенные налоги — акцизы. При свободных ценах величина прибыли во многом зависит от соотношения спроса и предложения товаров. При повышенном спросе цены (и соответственно прибыли.) увеличиваются, а при снижении спроса — уменьшаются.

Необходимость введения свободных цен при переходе к рыночной экономике вызвано следующими причинами:

- распространением важнейшего принципа рыночной экономики — принципа либерализации (свободы) на все сферы и условия экономической жизни;
- содействием с помощью свободных цен процессу приватизации, формированию смешанной рыночной экономики;
- устранением заниженных цен на отдельные товары и установлением цен, полностью возмещающих общественно необходимые затраты труда предприятий различных отраслей;
- стимулированием свободных цен товаропроизводителей, повышением эффективности производства, ростом производительности труда и фондоотдачи, улучшением качества продукции, усилением режима экономии;
- достижением сбалансированности рынка, соотношения спроса и предложения, преодоления дефицита товаров, скорейшего насыщения рынка;
- мобилизацией большого объема денежных средств в доходы государственного и местного бюджетов;
- устранением экономических условий спекуляции при большом разрыве между государственными фиксированными и свободными рыночными

ценами.

С учетом названных и других причин введение свободных цен в экономике Украины, несомненно, оправдано. Первый этап либерализации цен начался с 1 января 1992 г.

Резкий рост цен в экономике Украины после их либерализации существенно снизил жизненный уровень основной части населения страны и ухудшил экономическое положение большинства предприятий. Взлет цен вызван дефицитом средств производства и потребительских товаров, отсутствием конкуренции на рынке в условиях господства во многих отраслях крупных предприятий-монополистов и маломощности частного сектора.

Для стабилизации цен в экономике необходимо ускорить проведение земельной реформы, разгосударствление собственности на основе акционирования и приватизации, демонополизации производства, структурной перестройки в народном хозяйстве, укрепления денежно-финансовой и кредитной систем, преодоление инфляции. Одновременно требуется существенное усиление социальной защиты населения (особенно малообеспеченных слоев) в условиях резкого роста рыночных цен.

ТЕМА 17

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА. ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА В АПК

Современный уровень развития производительных сил требует более тесных постоянных связей между сельским хозяйством и смежными отраслями. Сельское хозяйство не может развиваться без поставок ему специализированных средств производства, заготовок сельскохозяйственной продукции, ее хранения, переработки и реализации потребителям. Происходит синтез сельского хозяйства с промышленностью, на новой качественной основе развивается агропромышленная интеграция, которая представляет собой процесс усиления всесторонних связей и органического соединения сельского хозяйства со смежными отраслями, занимающимися обслуживанием сельского хозяйства и доведением его продукции до потребителей.

Агропромышленная интеграция многообразна и выступает в различных формах. На уровне народного хозяйства она проявляется в формировании народнохозяйственного агропромышленного комплекса. АПК — это совокупность тесно взаимосвязанных отраслей и многообразных отношений в народном хозяйстве по производству сельскохозяйственной продукции, ее транспортировке, переработке и реализации потребителям. АПК представляет собой крупную составную часть народного хозяйства.

Большинство экономистов полагают, что АПК состоит из четырех сфер: первая сфера — отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства (трактора, комбайны, грузовые автомобили, горючее, горюче-смазочные материалы, удобрения, строительные материалы и др.), а также занимающиеся производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства;

вторая сфера — отрасли сельского хозяйства и отчасти лесного хозяйства;

третья сфера — отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителей (заготовка, транспортировка, хранение, переработка и реализация продукции);

четвертая сфера — производственная и социальная инфраструктура. К производственной инфраструктуре относятся дорожно-транспортное хозяйство, энергоснабжение, производственная связь, мелиоративные системы и др. В социальную же инфраструктуру входят объекты и учреждения обеспечения жизнедеятельности людей (жилье, культурно-бытовое обслуживание, торговля и общественное питание, учреждения народного образования, здравоохранения и др.).

Основные функции АПК: надежное снабжение населения продуктами питания и промышленности сельскохозяйственным сырьем; успешное развитие сельского хозяйства и других отраслей АПК.

Для успешного выполнения своих функций АПК должен управляться как единое целое. При этом важно обеспечить пропорциональное и сбалансированное развитие всех отраслей и сфер АПК. В Украине агропромышленный комплекс развит еще недостаточно. Но наибольшее отставание наблюдается в третьей и четвертой сфере АПК. Из-за отсутствия хороших автодорог, транспорта, складов, хранилищ, мощностей перерабатывающей промышленности ежегодные потери сельскохозяйственной продукции составляют 25—30 %, а по овощам и фруктам до 50 % и выше. Из-за отсталости социальной инфраструктуры велика миграция сельского населения в города. Во многих регионах не хватает механизаторов, скотников, доярок и других специалистов. Поэтому особое внимание следует уделить ускоренному развитию третьей и четвертой сфер АПК, пропорциональности и сбалансированности между отраслями и сферами АПК.

В структуре АПК выделяются продуктовый и сырьевой подкомплексы, а также региональные агропромышленные комплексы и подкомплексы (в территориальных границах республик, краев, зон, областей и районов). На

размеры и структуру региональных АПК и подкомплексов определяющее влияние оказывает сложившаяся специализация сельского хозяйства. На низовом уровне организационными формами агропромышленной интеграции являются не только районные агропромышленные объединения, но и межхозяйственные и агропромышленные объединения, агрокомбинаты и агрофирмы. Процесс агропромышленной интеграции включает и установление постоянных, устойчивых договорных связей сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм с предприятиями и организациями смежных отраслей АПК.

Эффективность агропромышленной интеграции и функционирования агропромышленного комплекса и всех его отраслей низка, что вызвано не только многолетним господством командно-административной системы и возникшим в связи с этим отчуждением большинства трудящихся от средств производства, незаинтересованностью работников, в повышении эффективности производства, достижении высоких конечных результатов, но и современным глубоким кризисом в экономике Украины и слабой поддержкой АПК государством.

Необходима скорейшая коренная перестройка сложившихся производственных отношений в народном хозяйстве в целом, в АПК как в его составной части и в сельском хозяйстве как сердцевины АПК. В процессе перестройки решающее значение имеет изменение отношений собственности на средства производства, разгосударствление собственности, ее акционирование и приватизация, внедрение новых форм хозяйствования.

Важнейшими особенностями воспроизводства в АПК являются следующие:

- все отрасли АПК тесно взаимосвязаны и управляются как единое целое;
- основой АПК служит сельское хозяйство, а конечным результатом АПК выступают продукты питания и сельскохозяйственное сырье для перерабатывающей промышленности, поставляемые сельским хозяйством;
- на воспроизводство в АПК большое воздействие оказывает природный фактор. Основным средством производства - является земля с ее плодородием.

Специфична структура производственных фондов в сельском хозяйстве. К основным производственным фондам наряду с другими фондами относятся рабочий и продуктивный скот и многолетние насаждения, а к оборотным производственным фондам — семена, корма, удобрения, молодняк скота. Надо учитывать и сезонность сельскохозяйственного производства. Основные затраты в растениеводстве осуществляются весной и осенью (сев и уборка), а в животноводстве летом (заготовка кормов) и зимой (содержание скота);

в сельском хозяйстве значительная дифференциация затрат и результатов производства под влиянием природного фактора. На лучших и средних по плодородию или местоположению землях образуется дополнительный чистый доход — дифференциальная земельная рента;

в АПК Украины и других республиках бывшего СССР многие годы отсутствует пропорциональность и сбалансированность между отраслями и сферами агропромышленного комплекса, хронически отстают третья и четвертая сферы АПК — заготовка, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции, а также производственная и социальная инфраструктура. Существуют также (и усугубились в последние годы) «ножницы цен» — разрыв в ценах на продукцию сельского хозяйства и других отраслей АПК, а также на услуги предприятий и организаций по производственно-техническому обслуживанию сельскохозяйственных предприятий;

началось коренное реформирование сельского хозяйства, АПК и всего народного хозяйства Украины в направлении перехода к рыночной экономике. Происходит разгосударствление собственности на основе акционирования и приватизации, утверждается многообразие форм собственности и хозяйствования, создаются рыночные структуры;

производительные силы сельского хозяйства и АПК Украины и других стран СНГ ныне находятся в упадке, в кризисном состоянии. Это является результатом не только хронического отставания сельского хозяйства и АПК в годы правления командно-административной системы, но и следствием грубых просчетов в аграрной политике уже в последние годы, результатом инфляции,

кризиса, неплатежей, слабой поддержки сельского хозяйства государством.

Для вывода сельского хозяйства и всего АПК. Украины из глубокого кризиса необходимы мощная их поддержка государством и реформирование агропромышленных (в том числе аграрных) отношений.

АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕФОРМИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аграрные отношения — это экономические отношения в процессе воспроизводства в сельском хозяйстве. Такие отношения многогранны и осуществляются между разными субъектами хозяйствования: между сельскохозяйственными предприятиями и органами государства; сельскохозяйственными предприятиями между собой и с предприятиями и организациями других отраслей и сфер АПК; между предприятиями (в лице их руководителей) и отдельными работниками и т. д. Аграрные отношения возникают и развиваются на стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

Основу аграрных отношений составляет собственность на землю и другие средства производства. После начала реформирования экономики Украины с 1992 г. в сельском хозяйстве и АПК существуют государственная, кооперативная, акционерная, частная и другие формы собственности.

Составными частями аграрных отношений являются земельные, а также внутрихозяйственное и межхозяйственные отношения.

Сложившиеся за годы господства командно-административной системы в Украине аграрные отношения не способствовали успешной реализации экономических интересов сельских тружеников и динамичному развитию сельского хозяйства. Главное, крестьяне не были реальными собственниками — хозяевами земли и других средств производства. Начиная с 1992 г., аграрная реформа как составная часть радикальных экономических реформ в Украине призвана коренным образом изменить в лучшую сторону социально-экономическое положение в сельском хозяйстве страны. Цель аграрной

реформы — насыщение рынка продовольствием и сельскохозяйственным сырьем по общественно приемлемым ценам на основе создания эффективного агропромышленного производства, формирования аграрного рынка, социального возрождения села; восстановления экономического равновесия. Аграрная реформа в Украине предусматривает комплексное переустройство агропромышленного производства, многоукладность сельского хозяйства, многообразие форм собственности на землю и другие средства производства, государственный протекционизм и регулирование развития агропромышленного комплекса, его технологическое переоснащение, развитие кооперации и интеграции.

Основными направлениями аграрной реформы в Украине предусматриваются:

разработка реализации мер по стабилизации и устойчивому развитию агропромышленного комплекса, поддержанию паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;

разработка системы продовольственного обеспечения населения на основе реализации соответствующих программ;

введение в действие ценовых, налоговых, кредитных, бюджетных, таможенных и других регуляторов аграрной экономики;

земельная реформа;

комплексное преобразование аграрного сектора путем формирования в сельском хозяйстве государственного, коллективного, кооперативного, акционерного, фермерского и мелкотоварного секторов;

создание конкурентной среды в условиях приватизации и реформирования промышленных предприятий и обслуживающих отраслей агропромышленного комплекса;

реформа инвестиционной политики, технико-технологическое переоснащение АПК на основе целевых программ и приоритетное развитие аграрной науки; создание рыночной инфраструктуры; реорганизация системы и методов управления агропромышленного комплекса;

социальное преобразование села; подготовка кадров и др.

Стержнем аграрной реформы служит проведение земельной реформы,

целью которой является коренное переустройство земельных отношений, свободное и эффективное распоряжение землей, повышение ее отдачи. В результате реорганизации колхозов и совхозов в аграрном секторе появились новые рыночные структуры, формы собственности и хозяйствования.

Важным направлением совершенствования аграрных отношений является развитие, межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Реорганизованным предприятиям легче выстоять в современных кризисных условиях, объединяя свои ресурсы и усилия для совместного производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции или выполнения отдельных работ. Фермерским же хозяйствам сейчас просто не выжить без участия в межфермерской кооперации.

В коренном улучшении и укреплении нуждаются экономические отношения между сельскохозяйственными предприятиями и государством. Аграрный сектор вообще (и особенно в современных условиях) не может развиваться без мощной государственной поддержки в финансовой, налоговой, кредитной, инвестиционной, страховой и других видах деятельности.

Сегодня нельзя обойтись без дотирования и компенсации государством части расходов сельских товаропроизводителей на производство животноводческой продукции, на закупку электроэнергии, горюче-смазочных материалов, удобрений и некоторых других ресурсов и услуг. Государство обязано принять неотложные меры по достижению ценового паритета между сельским хозяйством и другими: отраслями и сферами АПК.

Чрезмерно многочисленны и высоки установленные для сельских товаропроизводителей налоги, через которые в бюджет изымается подавляющая часть получаемой ими прибыли. Следует быстрее уменьшить количество налогов и ставки налогов для сельского хозяйства, а основным сделать земельный налог, дифференцированный в зависимости от плодородия и местоположения земель.

Существует также острая потребность в удешевлении кредитов для сельских товаропроизводителей, применение льготного их кредитования.

Состояние рыночной инфраструктуры в аграрном секторе и АПК

существенно отстает от современных потребностей. В каждом регионе надо ускорить создание новых банков, бирж, инвестиционных фондов, информационных центров и т. п. Перспективно и формирование различных агропромышленных и финансово-промышленных групп, в состав которых вошли бы и сельскохозяйственные предприятия.

Нуждается в преобразовании и существующая система управления сельским хозяйством и АПК. Назрела необходимость реформирования системы управления сельским хозяйством, введение в их состав новых коммерческих структур, изменение взаимоотношений с сельскими товаропроизводителями.

Реформирование аграрных отношений необходимо осуществлять последовательно, поэтапно и комплексно. Только тогда реформы дадут высокую отдачу.

РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.

ОБРАЗОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Важной составной частью аграрных отношений являются рентные отношения — экономические отношения по поводу образования, распределения и использования дифференциальной земельной ренты. Дифференциальная рента — это дополнительный чистый доход, возникающий при эксплуатации лучших по плодородию и местоположению земельных участков или в результате дополнительных капиталовложений в интенсификацию сельскохозяйственного производства. Внешне дифференциальная рента выступает как добавочная прибыль субъектов, хозяйствующих в более лучших природных условиях.

Естественным базисом образования дифференциальной земельной ренты являются различные по плодородию, местоположению и эффективности дополнительных капиталовложений земли. Причиной же образования дифференциальной земельной ренты служит монополия на землю как на объект хозяйства (монополия хозяйства на земле). Содержание этой монополии

состоит в исключительном праве хозяйствующих субъектов, занимающих определенные земельные участки, в их производительной эксплуатации, в недоступности другим субъектам использовать ранее занятые земельные участки. Монополия на землю как на объект хозяйства существует в результате ограниченного распространения в природе лучших земель и их занятости отдельными хозяйствами. Такая монополия ведет к тому, что общественная (рыночная) стоимость сельскохозяйственной продукции определяется на базе издержек в относительно худших природных (при прочих средних) условиях производства. Регулирующими в сельском хозяйстве являются издержки в группе хозяйств на малопродуктивных и неудобно расположенных землях при среднеотраслевом уровне фондо- и энерговооруженности труда, трудообеспеченности и хозяйствования. Если бы общественная (рыночная) стоимость сельскохозяйственной продукции формировалась на базе издержек в средних природных условиях, то хозяйства на относительно худших по плодородию и местоположению землях не смогли бы за счет низкой цены возместить свои высокие издержки и получать прибыль. Но без продукции с менее плодородных земель нельзя полностью удовлетворить платежеспособный спрос на нее. Поэтому необходимо одновременно использовать не только лучшие и средние, но и относительно худшие по плодородию или местоположению земельные участки.

Дифференциальная земельная рента бывает I и II рода. Дифференциальная рента I рода — это дополнительный доход, образующийся на лучших и средних по плодородию или местоположению землях. Плодородие земельных участков определяется содержанием в почве гумуса и других питательных веществ

Плодородие воплощается в урожайности. Местоположение характеризуется размещением земельных участков в конкретной природно-экономической зоне, их удаленностью от населенных пунктов и транспортных узлов. Плодородие и местоположение земельных участков могут действовать во встречном направлении. Участок может быть малопродуктивным, но удобно расположенным, и наоборот. Показатели плодородия и местоположения

используемых земель влияют на величину прибыли хозяйств.

Механизм образования дифференциальной земельной ренты I рода показан в табл. 2. Выбраны одинаковые по площади земельные участки.

Таблица 2

МЕХАНИЗМ ОБРАЗОВАНИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ I РОДА

Качество участка	Урожайность, т	Затраты, тыс. грн.	Средняя прибыль, тыс. грн.	Индивидуальная стоимость тыс. грн.		Общественная стоимость тыс. грн.		Дифференциальная рента I рода, тыс. грн.
				всей продукции	1 т.	всей продукции	1 т.	
Худший	1	10	2	12	12	12	12	-
Средний	2	10	2	12	6	24	12	12
Лучший	3	10	2	12	4	36	12	24
Итого	6	30	6	36	6	72	12	36

Дифференциальная земельная рента I рода рассматривается как разность между общественной (рыночной) стоимостью и индивидуальной стоимостью сельскохозяйственной продукции с лучших и средних по качеству земельных участков.

Дифференциальная земельная рента II рода образуется в результате дополнительных вложений труда и средств на повышение плодородия земельных участков. Плодородие земли увеличивается при внесении органических и минеральных удобрений, при мелиорации земли, использовании большого количества высокопроизводительной техники и т. п. Важнейшими направлениями интенсификации сельскохозяйственного производства выступают комплексная механизация, химизация, мелиорация, селекция и др.

Дифференциальная земельная рента II рода может возникать на всех земельных участках, в том числе и относительно худших по плодородию. В

результате дополнительных капиталовложений плодородие почвы может быть существенно повышено, худшие земли можно перевести в разряд более лучших по их продуктивности.

В кризисных условиях переходного периода к рыночной экономике большинство сельскохозяйственных предприятий Украины находится в трудном экономическом положении и не имеет средств на повышение плодородия земель. Поэтому во многих хозяйствах дифференциальная рента II рода сейчас не образуется. Подобная же рента I рода возникает и в кризисных условиях, при снижении плодородия земель, поскольку данная рента — это разностный продукт и доход.

Распределение дифференциальной земельной ренты зависит от формы собственности на землю, любая рента — это экономическая форма реализации земельной собственности. Дифференциальная земельная рента I рода должна полностью поступать собственнику земельного участка (государству, хозяйству или отдельному работнику).

Дифференциальная рента II рода распределяется несколько иначе. Она непосредственно поступает собственнику земли, если он хозяйствует самостоятельно. Если же земельный участок сдается в аренду и капиталовложения в повышение плодородия земли осуществляет арендатор, то на период аренды дифференциальная земельная рента II рода поступает землепользователю или арендатору. При перезаключении договора аренды собственник земельного участка учтет повышение его плодородия и потребует более высокую арендную плату за пользование своим земельным участком. Поэтому собственник земли заинтересован сдавать землю в аренду на короткий срок, а арендатор — брать землю в аренду на продолжительный срок.

Основными экономическими инструментами распределения и изъятия дифференциальной земельной ренты выступают плата за землю (арендная плата) и земельный налог. Величина арендной платы и земельного налога зависит от плодородия и местоположения земельных участков и, следовательно, от величины возникающей дифференциальной земельной ренты.

При наличии частной собственности на землю собственник земельных участков при сдаче их в аренду получает дополнительную плату, без учета плодородия и местоположения земельного участка. Такая плата будет установлена и за пользование относительно худшими земельными участками. В основе платы за пользование находящимися в частной собственности земельными участками лежит абсолютная земельная рента, причиной образования которой служит монополия частной собственности на землю. Необходимым же условием образования абсолютной земельной ренты является более низкое органическое строение капитала (производства) в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью.

На отдельных земельных участках может возникать и монополярная рента (к примеру, если на них выращиваются особо ценные сорта винограда или цитрусовых культур). Собственник особо ценного земельного участка имеет возможность установить монополярную цену на свою уникальную продукцию.

В процессе перехода к рыночной экономике в Украине должны утвердиться многообразие и равноправие форм земельной собственности, получить широкое распространение частная собственность на землю. Каждый крестьянин получил в частную собственность определенную земельную долю и право свободного распоряжения ею.

При свободной купле-продаже земли ее цена определяется по формуле:

$$\text{цена земли} = \frac{\text{земельная рента}}{\text{ссудный процент}} \cdot 100.$$

Иначе говоря, цена земли есть капитализированная рента

ТЕМА 18

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

Мировое хозяйство представляет собой систему международных экономических отношений, основанных на постоянно углубляющемся разделении труда. Формы международного экономического сотрудничества могут быть различными. Поэтому выделяют ряд элементов мирового хозяйства: международную торговлю товарами и услугами, международный научно-технический обмен, вывоз капитала, миграцию рабочей силы, валютную систему, мировую инфраструктуру, включающую транспортную сеть и сеть связи.

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется дальнейшим углублением международного разделения труда, появлением новых и развитием старых форм международного экономического сотрудничества, все усиливающимся взаимопереплетением национальных рынков отдельных стран и возрастанием зависимости национальной экономики от международных экономических отношений.

Возрастание роли внешнеэкономического фактора в современных условиях связано с рядом причин. Во-первых, увеличение масштабов эффективного производства приводит к тому, что большая часть продукта национальной экономики (и особенно в небольших развитых странах) предназначается для продажи за границу. Во-вторых, научно-технический прогресс приводит к возникновению все новых и новых видов производства. В этих условиях эффективное производство может быть создано лишь при специализации стран на отдельных видах продукции. Наконец, в-третьих, с увеличением масштабов производства все острее ощущается нехватка отдельных видов экономических ресурсов в разных странах и все очевиднее

становится необходимостью международного обмена и кооперации в этой области.

В то же время наряду с необходимостью международного экономического сотрудничества возрастает и возможность такого сотрудничества. Рост национального производства, повышение его эффективности позволяет не только обеспечить его внутренние потребности в данном продукте, но и увеличить его поставки за границу. Например, -западноевропейские страны, которые до второй мировой войны в значительных количествах закупали в других странах зерно, мясо, масло, после войны, в результате резкого повышения эффективности национального производства, не только обеспечили собственные потребности, но и стали крупными экспортёрами сельскохозяйственной продукции. Развитие средств транспорта и связи также в немалой степени способствует, развитию международного экономического обмена.

Положение Адама Смита о том, что разделение труда является причиной богатства, в полной мере относится к международному разделению труда (МРТ). Благодаря специализации отдельных стран на определенных видах продукции достигается выигрыш в издержках, эффективности в общемировом масштабе.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА КАК ОСНОВА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Международное разделение труда выступает высшей ступенью общественного территориального разделения труда. МРТ предполагает устойчивую, экономически выгодную специализацию отдельных стран на производстве отдельных видов продукции и взаимный обмен ею. МРТ складывается под действием целого ряда факторов, характер специализации стран зависит от комплекса природно-географических факторов: экономико-

географического положения, природно-климатических условий, наличия и обмена полезных ископаемых и других природных ресурсов, величины территории и численности населения. Существенное влияние на МРТ оказывают социально-экономические, культурные, политические факторы: особенности исторического развития отдельных стран, хозяйственный механизм, система управления экономикой, производственные традиции, культурно-образовательный уровень населения, специфика национальной психологии и др. Во все большей степени МРТ зависит от особенностей развития научно-технического прогресса.

МРТ в основном сформировалось к концу XIX — началу XX вв. Современное МРТ характеризуется рядом особенностей. Во-первых, существует огромный разрыв в уровне экономического развития между небольшой группой промышленно развитых стран и большинством развивающихся стран. Причем этот разрыв не только не сокращается, но даже увеличивается. Основными причинами экономической отсталости большинства стран «третьего мира» являются неразвитая структура хозяйства, отсутствие квалифицированных кадров, чрезмерный рост населения, который перекрывает рост экономики. Вследствие этого большая группа стран «третьего мира» оказалась в «порочном круге бедности». Попытки вырваться из этого круга для них оказываются тщетными, даже несмотря на международную помощь. В то же время небольшая группа развивающихся стран смогла сделать экономический рывок, создать отдельные современные производства, в том числе и на экспорт, повысить жизненный уровень населения. Это так называемые «новые индустриальные страны», к числу которых относятся страны Восточной и Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Малайзия), Латинской Америки (Бразилия, Аргентина, Мексика), Индия и некоторые другие.

Во-вторых, на первое место в МРТ вышла внутриотраслевая специализация производства, а в рамках последней — подетальная и технологическая специализация (т. е. специализация на производстве отдельных узлов и деталей, на отдельных операциях). Сегодня более 30 %

товарооборота между промышленно развитыми странами приходится на кооперационные поставки.

В-третьих, постоянно изменяется сила и экономическая мощь развитых стран. В послевоенные десятилетия никем не оспаривалось мировое экономическое господство США. В 70—80-е гг. резко выросла экономическая мощь Японии, которая по ряду позиций вырвалась на первое место. В 90-е гг. усилились интеграционные процессы в Западной Европе, где Европейский Союз превращается в супергосударство и крупнейшую экономическую силу. В перспективе будет возрастать экономическая мощь Китая, стран АСЕАН, Индии, Бразилии, Мексики. Украина, позиции которой в мире в последние годы заметно ослабли, также будет претендовать на более высокое место в МРТ.

В-четвертых, развитие МРТ в значительной степени связано с деятельностью международных монополий (транснациональных компаний), которые сегодня контролируют более 40 % мирового промышленного производства, 60 % внешней торговли, 80 % технологических разработок. Значительная часть международного экономического обмена приходится на внутрифирменный оборот в рамках транснациональных компаний, между их подразделениями в развитых странах.

В-пятых происходит усиление роли международных организаций в регулировании международных экономических отношений. Наиболее влиятельными международными экономическими и финансовыми организациями являются Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГСТТ). В последние десятилетия интенсивного развития сотрудничества в рамках, региональных экономических организаций наибольших успехов добились западные европейские страны в рамках Европейского Союза.

Одной из наиболее существенных особенностей современных международных экономических отношений является углубление интеграционных процессов в рамках региональных экономических

организаций. Сотрудничество между этими странами развивается не только а силу географической близости, наличия традиционных торговых, политических, культурных связей, но прежде всего в силу взаимного экономического интереса. Причём наиболее интенсивно интеграция идет именно между экономически развитыми странами.

Международная экономическая интеграция представляет собой объективный процесс переплетения национальных хозяйственных комплексов разных стран, обычно географически близких, которое предполагает проведение согласованной межгосударственной экономической политики. Примерами международной экономической интеграции могут служить Европейский Союз (ранее — Европейское экономическое сообщество), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Североамериканское соглашение о свободной торговле, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Латиноамериканское экономическое сообщество (ЛАЭС), существовавшая до начала 90-х гг. организация социалистических стран — Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) и др.

Чаще всего в качестве главной цели экономической интеграции рассматривается создание зоны свободной торговли, т. е. устранение таможенных и иных барьеров в торговле между странами, участвующими в интеграции (ЕАСТ, Североамериканское сообщество, ЛАЭС, ЕЭС на первом этапе), создание таможенной унии (т.е. установление общей системы таможенных пошлин в отношении «третьих» стран). В дальнейшем речь может идти о создании общего рынка капиталов, рабочей силы, о валютном союзе, проведении согласованной экономической политики, сближении хозяйственного законодательства стран-участниц международных экономических организаций.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В отличие от внутреннего рынка международная торговля сталкивается с рядом специфических препятствий. Во-первых; на внешнем рынке имеются такие существенные барьеры на пути движения товара как таможенные пошлины, экспортные квоты, лицензии и т. д.

Во-вторых, международная торговля наталкивается на определенные препятствия, связанные с существованием разных национальных валют и необходимостью их обмена. Наконец, в-третьих, на международную торговлю сильное влияние оказывают различные политические ограничения (эмбарго на торговлю с отдельными странами, на поставку отдельных товаров и технологий по политическим и военным соображениям и т. д.).

Международная торговля выгодна всем ее участникам, поскольку она, с одной стороны, позволяет приобрести за границей более дешевое сырье, продовольствие, комплектующие, эффективное оборудование. С другой стороны, благодаря внешней торговле расширяются возможности создания крупного специализированного производства и поставок продукции на выгодных условиях за границу.

Различные экономические концепции по-разному объясняют механизм международной торговли. Согласно теории сравнительных преимуществ, основы которой были заложены еще Адамом Смитом и Давидом Рикардо, совокупный объем производства будет наибольшим тогда, когда каждая страна будет специализироваться на выпуске тех товаров, в производстве которых она имеет сравнительные преимущества в издержках. Потребность в других товарах эта страна должна удовлетворять путем обмена излишков собственной продукции на продукт других стран. Согласно другой концепции — теории размещения факторов производства, поскольку различные страны в неодинаковой мере наделены разными факторами производства, каждая из них должна специализироваться на том производстве, для которого соотношение факторов производства, имеющихся в стране, является наиболее

благоприятным. Например, в своем обмене с Великобританией Австралия, богатая землей и полезными ископаемыми, но бедная трудом и капиталом, должна специализироваться на производстве пшеницы, на животноводстве, горнодобывающей промышленности. Великобритания, богатая трудом и капиталом, но бедная землей и полезными ископаемыми, должна специализироваться на производстве промышленной продукции.

Структура международной торговли постоянно изменяется. В товарной структуре мирового экспорта происходит неуклонное снижение доли продовольствия, сырья (табл. 3).

Таблица 3

СТРУКТУРА МИРОВОГО ЭКСПОРТА ТОВАРА, %

Наименование товара	Годы					
	1937	1960	1972	1975	1982	1991
Продовольствие	23	18	13	12	8	9
Сырье	31	17	9	7,5	6	5
Минеральное топливо	8	10	10	20	23	10
Продукция перерабатывающей промышленности,	39	55	66	60	60	74
в том числе						
оборудование	11	21	30	28	28	37
химические товары	5	6	7	7	8	9
черные и цветные металлы	11	9	7,5	7	5	5
текстильные изделия	9	5	6,5	5	5,5	7

Доля минерального топлива в мировом экспорте существенно выросла в 1974 г. после резкого повышения цен на нефть странами ОПЕК. Наибольшей величины она достигла в начале 80-х гг., однако затем начала быстро и неуклонно снижаться. Доля продукции перерабатывающей промышленности постоянно возрастает (за исключением второй половины 70-х гг., когда в результате резкого подорожания нефти произошло некоторое снижение). Особенно быстро повышается доля наукоемкой и высокотехнологичной продукции, машин и оборудования.

Другой особенностью современной мировой торговли является

постоянное изменение географической структуры экспорта. В последние 10—15 лет происходит повышение доли промышленно развитых стран в мировой торговле и понижение доли развивающихся стран.

Развитые страны во все большей степени торгуют между собой. В группе развитых стран в последние десятилетия происходило ослабление позиций США и усиление экспортного потенциала Японии и Западной Европы (особенно Германии). Среди развивающихся стран создать значительный экспортный потенциал удалось лишь небольшой группе индустриальных стран, прежде всего Восточной и Юго-Восточной Азии (Тайвань, Южная Корея, Гонконг, Сингапур).

На бывший СССР и страны-члены СЭВ на протяжении 70-80-х гг. устойчиво приходилась 1/10 мирового экспорта. Однако в результате распада СЭВ, сокращения производства в этих странах их доля в мировой торговле в 90-е гг. снизилась.

На развитие международной торговли существенное влияние оказывает внешнеторговая политика. Можно выделить два принципиально разных типа политики: свободная торговля (или фритредерство) и протекционизм. *Политика свободной торговли* исходит из необходимости наибольшего благоприятствования международному обмену товарами и недопустимости государственного вмешательства в этот процесс. Принцип свободы торговли активно стал пропагандироваться с конца XVIII в., особенно в Англии, тогдашней «мастерской мира». В XIX в. с развитием капиталистических отношений принцип свободы торговли находил все большее признание. Однако в XX в. вследствие обострения конкуренции между производителями разных - стран, войн и экологических кризисов, принцип свободы торговли был принесен а жертву протекционизму. *Протекционизм* предполагает проведение внешнеторговой политики, направленной на поддержку вывоза за границу товаров своей страны и на ограничение ввоза иностранных товаров. Сегодня большинство экономистов и политиков осуждают протекционизм, однако на практике большинство стран сохраняют те или иные ограничения международной торговли.

Во-первых, сохраняются таможенные пошлины. Таможенная пошлина — это вид косвенного налога, который устанавливается на ввозимые, вывозимые или транзитные товары. При установлении таможенных пошлин может преследоваться чисто фискальная цель — получение доходов в государственный бюджет. Но часто таможенные пошлины применяются для регулирования внешней торговли. В частности, высокие пошлины на ввозимые товары понижают их конкурентоспособность на внутреннем рынке.

Во-вторых, во многих странах сохраняются импортные квоты, представляющие собой установленные государством предельные объемы ввоза иностранных товаров.

В-третьих, международной торговле препятствуют различные нетарифные ограничения: лицензирование внешней торговли, установление жестких стандартов качества и безопасности, различные бюрократические запреты.

Наконец, в-четвертых, международный обмен сдерживается в результате установления добровольных экспортных ограничений, на которые страны-экспортеры вынуждены идти, чтобы избежать «торговой войны».

В последние десятилетия наряду с международной торговлей товарами быстро растет международная торговля услугами, причем спектр услуг, предлагаемых на мировом рынке, постоянно расширяется. Транспортные услуги традиционно представлены фрахтом морских судов, обслуживанием иностранных грузов в морских портах. Увеличивается объем услуг, связанных с международными железнодорожными контейнерными перевозками. Быстро растет на мировом рынке объем услуг связи, в частности, космической.

Одной из наиболее прибыльных сфер международной торговли услугами выступает международный туризм. Ежегодно в качестве туристов посещают зарубежные страны примерно полмиллиарда человек. Наибольшее число туристов посещает такие страны как Франция, Испания, Италия, США, Австралия, Канада, Великобритания, Швейцария, Греция.

В последнее время более привлекательными становятся такие дальние для Европы и Америки страны как Китай, Таиланд, Сингапур и др.

Большие перспективы имеет международная торговля услугами в сфере науки и образования (обмен преподавателями, научными сотрудниками, обучение иностранных студентов, обмен научной информацией). Лидером в этой сфере является США. Развивается международный коммерческий обмен в области образования, физкультуры и спорта, культуры и искусства.

Особое место в международной торговле услугами занимает торговля лицензиями, «ноу-хау» и инженерно-консультационными услугами. Крупнейшим продавцом лицензий «ноу-хау» на мировом рынке традиционно является США. Долгое время основным покупателем на этом рынке выступала Япония, однако, благодаря тому, что ей удалось накопить значительный научно-технический потенциал, сегодня она сама выступает крупным экспортером. Инженерно-консультационные услуги связаны с подготовкой и обоснованием технических проектов, их предпроектным и послепроектным обслуживанием. Главным экспортером этих услуг выступают разные страны Запада, покупателями — богатые нефтедобывающие страны, которые не располагают достаточным научно-техническим и кадровым потенциалом для самостоятельного решения этих проблем.

МИРОВОЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Важную роль в развитии международных экономических отношений играет мировой рынок рабочей силы. Значительные перемещения рабочей силы в форме работоторговли происходили уже в античную эпоху. Значительный поток переселенцев двинулся из Европы через Атлантику в Америку. Особенно мощным этот поток стал во второй половине XIX — первой половине XX в. В XVII-XIX вв. в Америку было завезено несколько миллионов негров-рабов из Африки. Жители европейской части России с конца XVI в. начали освоение необъятных просторов Сибири. Китайцы активно продвигались в Юго-Восточную Азию.

В настоящее время международная миграция рабочей силы выступает важным фактором экономического развития. Миграция рабочей силы

оказывает далеко не однозначное влияние как на принимающие, так и на выпускающие страны. С одной стороны, принимающие страны получают дешевую рабочую силу, а также специалистов, на подготовку которых не нужно тратить значительные средства. С другой стороны, большой приток людей другого языка, культуры, обычаев создает немалые национальные, расовые, политические проблемы. К тому же, в условиях ухудшения экономической конъюнктуры иностранные рабочие начинают конкурировать с собственными гражданами принимающих стран.

Для выпускающих стран миграция рабочей силы означает возможность получения значительных переводов из-за границы, подготовки за границей квалифицированных специалистов. Кроме того, отток рабочей силы из трудоизбыточных стран уменьшает давление на рынок труда. В то же время выпускающим странам наносится большой ущерб в результате оттока специалистов.

Крупнейшим рынком иностранной рабочей силы является Западная Европа (Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды, Швеция, Бельгия, Швейцария), которая с 50-х гг. начала активно привлекать рабочих из стран Средиземноморья (Югославии, Турции, Греции, Италии, Испании, Португалии, Алжира, Марокко, Туниса), бывших английских, французских, голландских колоний. Иностранные рабочие в основном использовались на тяжелых, опасных для здоровья, не требующих квалификации работах. Однако с середины 70-х гг. политика западноевропейских стран в отношении миграции рабочей силы изменилась. Экономические трудности и безработица, изменение структуры рабочих мест — все это привело к тому, что страны, ранее привлекавшие иностранных рабочих, стали стимулировать их возвращение на родину. Тем не менее в настоящее время в Западной Европе имеется несколько миллионов иностранных рабочих. Приток новых рабочих регулируется жесткими правилами. В рамках Европейского Союза создан единый рынок рабочей силы, т. е. рабочие из стран ЕС могут свободно работать в любой стране Союза.

На протяжении трех столетий активно привлекают зарубежную рабочую

силу США, которые часто называют страной иммигрантов. Однако если в XIX — первой половине XX в. большую часть иммигрантов составляли европейцы, то сейчас — переселенцы из Латинской Америки, Азии. Сегодня США не испытывают большой потребности в притоке иностранной рабочей силы и стараются ограничить этот приток. В тоже время в страну активно привлекаются высококвалифицированные специалисты, ученые со всего мира, особенно из развивающихся стран.

Третьим крупным рынком рабочей силы сегодня являются нефтедобывающие страны Персидского залива (Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Бахрейн, Оман), остро нуждающиеся в рабочей силе и поэтому привлекающие рабочих из других стран (арабских, Индии, Пакистана, Юго-Восточной Азии). Наконец, по-прежнему важным международным рынком рабочей силы остается Латинская Америка (особенно Аргентина, Бразилия).

ВЫВОЗ КАПИТАЛА И ЕГО СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Быстрый рост вывоза капитала в другие страны является одной из наиболее существенных черт современных международных экономических отношений. Вывоз капитала стал активно осуществляться с конца XIX в. Капитал вывозится за границу не потому, что не может найти применения внутри страны, а потому, что за границей он находит более выгодное применение, приносит более высокую прибыль. Кроме того, вывоз капитала способствует вывозу товаров,

Что же понимается под вывозом капитала? Вывоз капитала — это одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью получения прибыли или процента. Различают две формы вывоза капитала; предпринимательскую и ссудную. Под вывозом капитала в *предпринимательской форме* понимаются долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних компаний и совместных предприятий, в том числе путем нового строительства, покупки существующих предприятий или акций. Заграничные инвестиции могут быть

прямыми или портфельными. К прямым относятся инвестиции, которые позволяют контролировать деятельность предприятия. В международной практике прямыми обычно считают инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25 % акционерного капитала. К портфельным относятся инвестиции в акции, облигации и другие ценные бумаги зарубежных предприятий, осуществляемые с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью предприятия.

Вывоз капитала в *ссудной форме* осуществляется путем предоставления кредитов (ссуд в денежной или товарной форме) кредитором из одной страны заемщику из другой страны. Международные кредиты по целевому назначению делятся на связанные, которые имеют строго целевой характер, и финансовые, не имеющие строго целевого назначения и использованные заемщиком по своему усмотрению. Связанные кредиты могут быть коммерческими, которые предоставляются под закупку определенных товаров, либо инвестиционными, выдаваемыми на строительство конкретных объектов.

Крупнейшими экспортерами капитала сегодня являются Япония, США, а также Германия и другие страны Западной Европы. В последние десятилетия существенно вырос вывоз капитала из арабских стран Персидского залива, а в ближайшие годы крупными экспортерами капитала могут стать некоторые «новые индустриальные страны» (Тайвань, Южная Корея).

Вывозу капитала в огромной мере способствует деятельность международных монополий, которые по всему миру создают свои филиалы и представительства. Различают две разновидности международных монополий;

транснациональные компании, национальные по капиталу, но интернациональные по сфере деятельности. Примерами могут служить американские компании «ЭКССОН» (нефть), «Дженерал моторс» и «Форд» (автомобилестроение), «ИБМ» (компьютеры), «Дюпон де Немур» (химическая и нефтехимическая промышленность), швейцарская «Нестле» (пищевая промышленность), голландская «Филипс» (электроника), японские «Мацусита», «Хитачи», «Тошиба» (электроника) и т. д.;

межнациональные компании, интернациональные как по сфере

деятельности, так и по капиталу. Примерами могут служить англо-голландский нефтяной концерн «Ройял датч шелл групп», англо-голландская пищевая компания «Юнилевер» и др.

В послевоенные десятилетия в вывозе капитала существенно выросла доля государства. Крупнейшим экспортером государственного капитала являются США, повышается также доля западноевропейских стран и Японии. Вывоз государственного капитала в основном идет в развивающиеся страны, в том числе в форме льготных кредитов и даров. При этом кредиторы преследуют своей целью не получение максимальной прибыли, а обеспечение долгосрочных политических и экономических интересов. Значительная часть государственного капитала предоставляется через международные экономические и финансовые организации.

До второй мировой войны большая часть частных капиталов направлялась в колонии. Сегодня более 3/4 частного капитала поступает в развитые страны. Главной причиной этой переориентации является структурная перестройка экономики под воздействием научно-технического прогресса. В результате понизилось значение сырья, а усилилось влияние современных науко- и капиталоемких технологий, квалифицированной рабочей силы. Немаловажную роль в переориентации частных инвестиций сыграл также политический фактор. Нестабильность политических режимов в освободившихся странах, отсутствие надежных гарантий для иностранных инвесторов отнюдь не способствуют притоку иностранных капиталов.

Одной из наиболее выгодных и удобных форм вывоза капитала является создание совместных предприятий. Совместные предприятия (СП) — это особая форма сотрудничества производителей продукции и услуг из разных стран, предполагающая объединение финансовых средств, совместное осуществление хозяйственной деятельности, управления и распределения прибыли. Выгоды создания СП для иностранного партнера состоят в возможности получения дополнительной прибыли в результате использования более дешевого сырья и рабочей силы. Создание СП — наиболее удобная форма проникновения на рынок другой страны, а следовательно, возможность

обойти таможенные и другие внешнеторговые барьеры. Для местного партнера создание СП — это способ получения современного оборудования и технологии, развитие экспортного потенциала, увеличение поставок на внутренний рынок высококачественной продукции, образование новых рабочих мест, подготовка национальных квалифицированных специалистов и управленческих кадров. Создание СП, как форма вывоза капитала, широко практикуется в развитых странах. Например, примерно треть зарубежных филиалов американских фирм имеет статус СП.

По числу СП, объему иностранных инвестиций Украина пока уступает многим восточноевропейским странам. Большая часть иностранных инвестиций в экономику Украины являются прямыми. Наиболее привлекательными отраслями выступают нефтедобыча и нефтепереработка, машиностроение торговля и сфера услуг.

ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ

Одной из наиболее существенных особенностей международных расчетов выступает использование разных валют и, следовательно, необходимость их обмена в определенных пропорциях. Валюта — это денежная единица любой страны, например, доллар США, марка ФРГ, французский франк, японская иена, российский рубль, украинская гривна. Пропорция, в которой Данная валюта обменивается на другую, иначе говоря, цена одной валюты, выраженная в определенном количестве другой валюты, называется *валютным курсом*.

Изменение валютного курса может существенно сказаться на состоянии внешней торговли. Если курс национальной валюты повышается, то товары данной страны становятся более дорогими для иностранцев, что приводит к снижению экспорта. В то же время импорт становится более дешевым.

Понижение курса национальной валюты, напротив, делает национальные товары более конкурентоспособными, поскольку они становятся относительно дешевыми для иностранцев. Вследствие этого экспорт расширяется; однако

импорт становится более дорогим.

В основе валютного курса лежит паритет покупательной способности, под которым понимается соотношение определенных количеств валюты одной страны и валюты другой страны, выражающих стоимость одинакового набора товаров и услуг в этих двух странах. Паритет покупательной способности является центром колебания валютных курсов. Однако в ряде случаев валютный курс может быть очень сильно оторван от паритета. Например, в начале 1994 г. валютный курс карбованца по отношению к американскому доллару был занижен по сравнению с паритетом покупательной способности примерно в десять раз.

Отклонение валютного курса от паритета покупательной способности происходит под действием ряда факторов. Во-первых, на движение валютного курса оказывает влияние состояние платежного баланса. Платежный баланс страны — это сводный баланс платежей, заключенных в течение данного периода (года, квартала) между отдельными лицами, предприятиями, государственными учреждениями данной страны с представителями других стран. Платежный баланс включает в себя торговый баланс, баланс услуг (баланс неторговых операций), баланс факторных услуг (отношение доходов от инвестиций за границей и денежных переводов за границу), баланс полученных и предоставленных кредитов. Кроме того, в платежном балансе отражаются изменения международных золотовалютных резервов страны.

Во-вторых, валютный курс может отклоняться от паритета покупательной способности вследствие изменения соотношения спроса и предложения на валютном рынке.

Наконец, в-третьих, на валютный курс сильное влияние оказывает политический фактор. Нестабильность политической сферы ослабляет национальную валюту, поскольку подрывает доверие к ней.

В XX в. сменились три международных валютные системы и, соответственно, три механизма формирования валютных курсов. До середины 30-х гг. действовала *система золотого стандарта*, которая предполагала существование фиксированных валютных курсов, определившихся на основе

золотого содержания валют. Можно сформулировать три основных принципа системы золотого стандарта; установление определенного золотого содержания денежной единицы; поддержание устойчивого соотношения между запасами золота и денежной массой внутри страны; свободный ввоз и вывоз золота из страны. Валютные курсы устанавливались на основе золотого паритета валют, т. е. равенства золотого содержания. Например, в 1914 г. золотое содержание рубля было 0,774234 г., а английского фунта стерлингов 7,322382 г. Соответственно валютный курс рубля составлял 9 руб. 45,76 коп. за 1 фунт стерлингов.

Система золотого стандарта рухнула в результате всемирного экономического кризиса конца 20-х — начала 30-х гг., когда правительства капиталистических стран в целях защиты национальных рынков прекратили свободный обмен национальных валют на золото и" свободное перемещение золота из страны в страну.

После второй мировой войны была создана бреттонвудская валютная система (по названию американского города Бреттон-вудс, где в 1944 г. прошла международная валютная конференция). В основу ее был положен золотовалютный стандарт, который предполагал использование в качестве резервов не только золота, но также иностранных валют и прежде всего американского доллара. К концу второй мировой войны США превратились в сверхдержаву, на которую приходилось более половины мировых запасов золота. Правительство США взяло на себя обязательство поддерживать твердую цену на золото: 35 дол. за тройскую унцию золота (31,1 г). Другие государства также обязались не допускать значительных отклонений национальных валют от установленного золотого стандарта.

Для поддержания стабильности международной валютной системы в 1947 г. был создан Международный валютный фонд (МВФ), объединивший сегодня более 200 государств, включая Украину. Основными задачами этой организации выступают; регулирование международных валютных отношений; предоставление кредитов странам-участницам.

Бреттонвудская система просуществовала четверть века, однако к концу

60-х гг. обнаружили серьезные перекосы а рамках системы. В результате ослабления экономических позиций США американское правительство оказалось не в состоянии поддерживать официально установленный курс доллара. В 1971 г. была прекращена обратимость доллара в золото, а сам доллар был девальвирован, т. е. его золотое содержание было понижено. Бреттонвудская система прекратила свое существование.

Основы *современной валютной системы* были заложены на международной конференции, состоявшейся а 1976 г. в столице Ямайки Кингстоне (отсюда название — ямайская валютная система). Золото перестало быть основой валютной системы. Теперь не устанавливается золотое содержание валют, а их курсы определяются свободным движением спроса и предложения;

Система «плавающих» валютных курсов вполне соответствует принципам свободного рынка, тем не менее резкие изменения валютных курсов очень нежелательны, поскольку затрудняют взаиморасчеты между странами, нарушают процесс международной торговли. Поэтому правительства в рамках международных соглашений применяют специальные меры по поддержанию валютных курсов. Например, в рамках Европейской валютной системы (ЕВС), в которую входят страны — члены Европейского Союза, установлены достаточно узкие пределы отклонения от согласованных курсов для всех валют стран, входящих в систему. В случае, если отклонения превышают установленную величину, то центральные банки стран-участниц начинают покупать или продавать валюту, курс которой необходимо поддерживать.

Эффективное участие Украины в международном обмене невозможно без введения обратимости гривни. Обратимость валюты — это возможность для участников внешнеэкономических сделок легально (т. е. открыто, на законных основаниях) обменивать ее на иностранные валюты и обратно.

По характеру обратимости различают полностью обратимые, частично обратимые и необратимые валюты. Полностью обратимые валюты предполагают отсутствие любых валютных ограничений, т. е. свободный и

неограниченный обмен национальной валюты на любые иностранные валюты и свободный вывоз (вывоз) ее за границу, для всех участников внешнеэкономических сделок и во всех видах операций. Среди полностью обратимых валют выделяют группу резервных валют, которые наиболее широко используются в международных расчетах и для создания валютных резервов. К числу резервных валют относятся американский доллар, английский фунт, стерлингов, немецкая марка, японская иена, швейцарский франк.

Валюты, в отношении которых сохраняются некоторые валютные ограничения, называются частично обратимыми. Различают внешнюю обратимость (для иностранных граждан и фирм) и внутреннюю обратимость (для граждан и фирм данной страны).

В отношении необратимых валют сохраняются валютные ограничения как для собственных, так и для иностранных граждан и фирм.

Итак, выгоды участия в международном разделении труда очевидны. Сегодня ни одна страна мира не смогла бы существовать без экономических связей с другими странами. Для Украины задача включения в международное экономическое сотрудничество является одной из наиболее актуальных. В течение нескольких десятилетий украинская экономика была в значительной мере изолирована от мирового хозяйства, что во многом явилось причиной экономического и научно-технического отставания от передовых стран мира. Процесс включения нашей, экономики в мировую проходит болезненно, с большими издержками, однако он является объективно необходимым. В конце концов, международное сотрудничество начинает приносить реальные выгоды и способствовать росту благосостояния всех жителей Украины.