

*Харьковский национальный автомобильно-
дорожный университет*

**Бережной В.М., Чавыкина Ю.Б.,
Олейникова Н.А., Песоцкая Е.И.**

**Введение
Введение
В рыночную
экономику**

Учебное пособие

2005

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Ограниченность ресурсов. Экономические формы проявления отношений собственности
2. Важнейшие факторы производства. Формы доходов от факторов производства
3. Основные экономические системы. Структура отношений собственности в них. Ответы каждой из систем на главные вопросы экономики
4. Основные постулаты экономического анализа. Сущность принципа альтернативной ценности. Метод маржинального анализа
5. Кривая производственных возможностей при анализе предложения. Принципы анализа экономического роста. Различные подходы к анализу экономической эффективности
6. Экономическая интерпретация закона повышающихся издержек
7. Содержание и формы обмена. Роль денег в экономике
8. Сущность специализации, сравнительного и абсолютного преимущества, их роль в обмене
9. Формы затрат на операции по обмену, формы и роль посредников в обмене
10. Определение основных форм рынка. Главные черты и значения рынка чистой конкуренции
11. Закон спроса и закон предложения. Различия между потребностями и спросом
12. Сущность рыночного равновесия, равновесной цены и равновесного количества. Характеристика частичного равновесия
13. Позитивная и этическая суть принципа "невидимой руки" А. Смита.
14. Принципы оценки общественного благосостояния, содержание критерия оптимума В.Парето
15. Факторы, воздействующие на изменение спроса и предложения

16. Причины, ограничивающие возможности эффективного распределения ограниченных ресурсов. Природа общественных товаров
17. Значение внешних факторов для создания государственного сектора. Феномен "безбилетника". Роль общественного сектора в экономике
18. Основные факторы, ограничивающие сферу государственного участия в экономике
19. Основные источники поступления доходов государства и статьи расходов
20. Основные принципы построения налоговой системы. Последствия введения новых прямых и косвенных налогов
21. Различия между частным, общественным и политическим благами. Значение демократических институтов для осуществления эффективной правительственной политики
22. Значение национальных счетов. Сущность циркулярных потоков в расходах и доходах общества
23. Понятия ВВП, ВНД, ЧНД, ВВП, НД, конечного продукта, располагаемых личных доходов, добавленной стоимости, чистой и промежуточной продукции. Показатели, характеризующие структуру национального дохода
24. Компоненты агрегированных показателей системы национальных счетов, выбор наиболее достоверных оценок уровня и динамики экономического развития страны, национального благосостояния
25. Понятия совокупного производства, агрегатных индексов цен, совокупного спроса и предложения, макроэкономического равновесия. Макроэкономические законы спроса и предложения
26. Работа с кривыми совокупного предложения и совокупного спроса. Эффекты доходов, субституции и богатства, формирования рыночной нормы процента. Факторы изменения государственных расходов и налогов, денежной массы, ожиданий и др.
27. Последствия краткосрочных изменений в совокупном спросе и предложении, главные факторы таких изменений, их последствия

28. Понятие потенциального национального продукта (дохода), полной занятости. Формирование краткосрочного макроэкономического равновесия. Характеристики дефляционного и инфляционного разрывов, долгосрочного процесса приспособления к изменениям агрегатных показателей. Принципы построения кривой долгосрочного совокупного предложения
29. Предпосылки классической макроэкономической модели. Циркуляционная модель экономических потоков. Закон Сэя. Основы классической концепции денег. Основное содержание количественной теории денег. Монетаристская интерпретация инфляционных процессов
30. Механизм кумулятивных процессов падения хозяйственной активности и особенностей текущего падения производства в СНГ
31. Содержание понятий естественной нормы безработицы, различных форм безработицы. Закон Оукена. Способы изменения нормы безработицы
32. Сущность инфляции, ее возможные причины и последствия. Методика и роль индексирования различных экономических процессов
33. Сущность критики классической модели Дж. Кейнсом. Основные исходные постулаты и принципы построения кейнсианской модели. Особенности потребительской функции. Понятие мультипликатора, инвестиционной функции, автономных инвестиций, акселератора. Механизм возможного взаимодействия мультипликатора и акселератора
34. Взаимосвязь между равновесным уровнем совокупных расходов и потенциальным реальным национальным доходом. Различие между понятиями, рецессионного и инфляционного разрыва в классической и кейнсианской моделях
35. Основные характеристики Великой депрессии 1929 – 1933 гг., ее роль в экономическом и социально-политическом развитии общества
36. Причины изменения равновесного уровня реального национального дохода в терминах кейнсианской макроэкономической модели. Использование мультипликаторов
37. Роль ценовых ожиданий на рынках факторов производства и их влияние

на возможное смещение кривых краткосрочного и долгосрочного совокупного предложения. Взаимосвязь естественной нормы безработицы, потенциального национального дохода и инфляции. Кратковременная и долговременная реакция экономики на неожиданные изменения совокупного спроса

38. Сущность и виды фискальной политики правительства. Сущность и виды государственного бюджетного дефицита. Воздействие фискальной политики на совокупный спрос и совокупное предложение. Критерии эффективности фискальной политики
39. Сущность, функция и формы денег, их физические характеристики. Понятие ликвидности, денежной массы и видов денежных агрегатов, скорости обращения денег. Основные предпосылки монетаристской модели спроса на деньги и мотивов владения деньгами в кейнсианской модели. Факторы, воздействующие на спрос на деньги
40. Соотношение между спросом и предложением денег. Методы измерения покупательной силы денег. Взаимосвязь между спросом и предложением денег и национальным доходом. Различные интерпретации трансмиссионного механизма. Сущность классической и современной количественной теории денег
41. Сущность и функции системы платежей. Современная структура банковской системы. Роль и задачи центрального банка. Основные операции коммерческого банка. Роль и нормы банковских резервов. Денежно-кредитный мультипликатор. Формы развертывания платежного кризиса и методы его преодоления
42. Особенности инфляционных процессов. Формы влияния инфляции на уровень ставок процента и скорость обращения денег. Характеристики инфляционных "спиралей"
43. Методы борьбы с инфляцией, рекомендуемые различными экономическими школами
44. Сущность кривой Филлипса и ее последующие теоретические модификации. Влияние особенностей рынка труда на взаимосвязь между

инфляцией и безработицей. Эффективность политики в области занятости

45. Сущность процессов экономического роста. Понятия экстенсивного и интенсивного роста. Воздействие изменений в пропорциях на экономический рост. Теории экономики предложения. Принципы построения кривой Лаффера
46. Факторы развития международной торговли. Структура торгового баланса. Формы взаимосвязи между спросом, предложением и движением цен в мировой торговле
47. Функции международного валютного рынка. Обменный курс и основные причины его колебаний. Сводный платежный баланс. Основные пути конвертируемости национальной валюты
48. Сущность и особенности валютных систем. Взаимосвязь между изменениями валютных курсов и сдвигами в торговых балансах
49. Различия между понятиями экономического роста и экономического развития. Уровень экономического развития различных групп стран мира. Положение стран "третьего мира"
50. Главные различия в экономических системах. Общие представления о моделях чистого рыночного хозяйства, чистого планового хозяйства. Возможные комбинации форм собственности и элементов "чистых" систем
51. Основные особенности микроэкономического анализа
52. Главные предпосылки анализа потребительского выбора. Роль эффектов дохода и замещения. Методы выделения различных каналов влияния цены на величину спроса
53. Основные детерминанты потребительских предпочтений. Эластичность спроса по цене и доходам
54. Микроэкономический анализ спроса и предложения отдельного товара и групп товаров. Последствия установления предельной цены и фиксирования нижнего уровня цены. Свойства равновесных цен. Методы определения ценности индивидуальных затрат времени в теории

потребительского поведения

55. Природа содержания и функции издержек фирмы. Нормальная прибыль и ее роль. Характеристика различных видов издержек. Сущность издержек в долгосрочном плане. Значение изменения размера фирмы и масштабов производства
56. Содержание понятий: индивидуальная фирма, партнерство, корпорация. Преимущества корпоративной формы организации производства
57. Значение конкуренции и ее виды. Принципы максимизации чистого дохода-прибыли на протяжении краткосрочного периода. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек
58. Соотношение в краткосрочном периоде между равновесной ценой предельными и средними издержками на рынке чистой конкуренции
59. Различия между отраслями с постоянными издержками и отраслями с растущими издержками. Основные факторы роста издержек. Проблема максимизации прибыли фирмы в долгосрочном периоде. Проблема эффективности в условиях чистой конкуренции
60. Значение тяготения цен к равновесным в модели чистой конкуренции для обеспечения оптимальной структуры распределения ресурсов
61. Определение монополии и монополии. Механизм ценообразования и определения объема производства в условиях чистой монополии. Сущность стратегии фирмы-монополиста. Экономические последствия монополии
62. Экономическая природа регулируемой монополии и оптимальной с точки зрения общества цены. История и результаты, антitrustовского законодательства
63. Основные характеристики монополистической конкуренции. Формы ценообразования и особенности производства, распределение ресурсов в условиях монополистической конкуренции. Общие черты и различия между чистой конкуренцией и монополией
64. Основные характеристики олигополии. Общие принципы олигополистической конкуренции. Стратегия ценообразования и

- производства в условиях олигополии. Формы концентрации. Роль принципа "издержки плюс" и неценовой конкуренции
65. Экономические структуры современной развитой страны. Новые направления в антitrustовской политике. Содержание новых подходов к социальному регулированию в различных отраслях
66. Роль суверенитета потребителя и суверенитета производителей в современной рыночной экономике и в нерыночных структурах
67. Место экономической теории в системе наук о человеке. Эволюция понятия "экономическая теория"
68. Роль процессов накопления человеческого капитала. Особенности оплаты собственников человеческого капитала
69. Роль принципов предельной производительности в распределении доходов. Соотношение между принципом распределения доходов в соответствии с предельной производительностью факторов производства и проблемой экономического отчуждения
70. Сущность моделей монополии и монополии на рынке труда. Замкнутый и открытый тред-юнионизм. Квалификационное лицензирование профессий
71. Понятие "экономическая рента". Дискуссии по поводу единого налога на землю
72. Содержание ссудного процента. Принципы построения кривой процентных доходов и факторы, влияющие на конфигурацию этой кривой
73. Соотношение между предпринимательским доходом и чистой экономической прибылью. Важнейшие факторы, влияющие на размеры прибыли и предпринимательского дохода
74. Проблема неравномерности при распределении доходов. Методы построения кривой Лоренца и ее содержание. Причины неравенства в распределении. Сущность государственной системы поддержания уровня доходов в развитых странах
75. История профсоюзного движения в развитых странах. Воздействие

профсоюзов на эффективность размещения трудовых ресурсов и производительность, на распределение доходов, на решение проблемы дискриминации

76. Проблема воздействия иммиграции на рынки труда и темпы экономического роста в "принимающих" и "выпускающих" странах

77. Социальные функции рыночной организации экономики. Роль принципа "невидимой руки" А.Смита. Эффективное распределение ограниченных ресурсов

78. Коренное различие между двумя экономическими системами

79. Важнейшие особенности экономического развития при переходе от всеобщего централизованного планирования к рыночной экономике. Цели и последствия либерализации цен, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий. Источники подавленной и открытой инфляции в переходной экономике. Методы сдерживания инфляции

80. Содержание дискуссии о наиболее эффективных методах приватизации предприятий. Последствия различных вариантов разгосударствления имущества. Главные препятствия на пути формирования рынков сырья и способы преодоления их

81. Соотношение между методами общего регулирования и структурной политикой. Формы осуществления структурной политики. Последствия различных вариантов конверсии военных заводов

82. Механизм распространения научно-технических нововведений в условиях рыночной экономики. Проблема поддержания и развития достигнутого научно-технического потенциала в условиях переходной экономики.

83. Природа внешних эффектов в деятельности фирм. Использование теории внешних факторов для анализа экологических проблем и форм их регулирования. Особенности экологической политики в условиях переходной экономики

Использованная литература

ВВЕДЕНИЕ

Для получения современного высшего образования все студенты должны изучить курс “Основы экономической теории”. Эта учебная дисциплина призвана обеспечить определенный уровень знаний об экономической жизни общества, о методах и инструментарии ее изучения, об основных направлениях перехода к рыночной экономике, о механизме ее функционирования и о других экономических явлениях и процессах.

Изучение курса “Основы экономической теории” в соответствии с современными требованиями затруднено не только сложившимся у многих преподавателей и студентов в предыдущие годы стереотипом экономического мышления, но и нехваткой учебной и учебно-методической литературы по данному курсу. Между тем, практика хозяйствования требует глубоких знаний основ экономической теории, механизма формирования и функционирования рыночной экономики.

В предлагаемом учебном пособии упор делается на общетеоретические аспекты, так как именно они придают экономической науке способность преодолеть поверхностные, иногда ошибочные представления о действительности, подойти к научному пониманию сущности экономических явлений и законов, критически оценить негативные и положительные стороны экономической практики, выявить принципы и методы рационального хозяйствования, обосновать экономическую политику государства.

Цель работы — осмысление проблем, которые ставит жизнь в условиях перехода к рыночной, экономике, и путей их решения. Это имеет важное значение для гуманитарного образования студентов, мотивации их трудовой деятельности. В современных условиях экономические знания становятся обязательным требованием для активного участия в рыночных преобразованиях. И чем глубже эти знания, тем выше рейтинг специалиста любого профиля.

Основное достоинство данного учебного пособия состоит в использовании

достижений всемирной экономической науки, ее различных школ и направлений (неоклассического, неокейнсианского, марксистского). При анализе функционирования рыночной экономики для иллюстрации экономических зависимостей используются применяемые в экономике графики.

При написании учебного пособия учитывались также теория и практика реформирования экономики Украине и в других странах СНГ, имеющийся опыт перехода к рыночной, экономике с учетом возникающих трудностей и проблем.

Автор понимает дискуссионность многих рассматриваемых вопросов и невозможность их всестороннего раскрытия и освещения в сравнительно небольшой по объему работе.

И тем не менее он надеется, что учебное пособие принесет определенную пользу заинтересованному читателю.

1. ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ. ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Важное место в экономической науке занимают фундаментальные положения о неуклонном возрастании потребностей людей и ограниченности (редкости) ресурсов, используемых для удовлетворения этих потребностей. По мере развития производительных сил общества и роста его богатства постоянно расширяется круг, увеличивается объем и усложняется структура производственных и личных потребностей. Для удовлетворения растущих потребностей людей требуется все больше природных материальных, 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 их недостаточность или невозможность по каким-либо причинам получить в производительное или личное пользование, удовлетворить желание каждого хозяйствующего субъекта. Обычно ресурсы приобретаются предприятиями за определенную плату. Ресурсы становятся свободными товарами, т.е. объектами купли-продажи. Ресурсы как свободные товары могут продаваться где угодно, когда угодно, кому угодно и по любой цене (в свою очередь, зависящей от многих факторов). Условия продажи определяет сам собственник товара.

Поскольку ресурсы относительно редки, ограничены в обществе, их необходимо рационально использовать. Главная проблема экономической науки – выбор путей наиболее 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. экономической политики. Однако правильную экономическую политику нельзя выработать без глубокого анализа экономической ситуации, выяснения существующих в экономике

связей и зависимостей, тенденций развития.

Экономическую теорию можно разделить на два уровня (или блока) – позитивную и нормативную. Позитивная экономическая теория изучает факты экономической жизни и зависимости между ними. Нормативная определяет, насколько хороши или плохи экономические условия и политика. Например, утверждение о том, что дефицит государственного бюджета Украины составил в 1996 году 4,62 млрд. грн является позитивным утверждением. Суждение же о необходимости преодоления или сокращения этого дефицита в целях борьбы с инфляцией является нормативным утверждением.

В позитивной и нормативной экономической теории учитываются отношения собственности. Собственность можно рассматривать с разных точек зрения – юридической, экономической, нравственной, политической и т.д. В юридическом аспекте собственность – это отношения людей к вещам, материальным благам, закрепленные законодательными актами. С экономической же точки зрения собственность – это отношения между людьми в процессе и по поводу присвоения (или отчуждения) объектов собственности, материальных и духовных благ. Под присвоением понимается процесс монополизации субъектом отношений собственности данных условий деятельности и ее результатов. В понятие присвоения входят отношения владения, пользования и распоряжения условиями и результатами производства, материальными и духовными благами. Различают три вида присвоения: 1) индивидуальное (в т.ч. семейное); 2) групповое (коллективное); 3) общественное. Отношения собственности существуют на стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

При анализе содержания собственности необходимо различать объекты и субъекты собственности. Объектами собственности являются материальные и духовные блага (средства производства, предметы потребления, рабочая сила и т.д.), которые присваиваются субъектами собственности. Субъектами собственности могут выступать отдельные лица, группы лиц, трудовые коллективы, различные предприятия и учреждения, государство и его органы, местные органы власти и самоуправления, народы.

Объекты и субъекты собственности функционируют на основе хозяйственного механизма, включающего определенную организационную структуру производства, систему планирования или программирования, систему экономического стимулирования, а также правовые и другие отношения. Характер действующего хозяйственного механизма зависит от формы собственности на средства производства. Управление объектами и отношениями собственности неодинаковы на предприятиях частной, акционерной, кооперативной или государственной форм собственности.

Экономические формы проявления отношений собственности (в том числе собственности на факторы производства) различны. Эти формы характеризуют отношения собственности (присвоения) в реальном воспроизводственном процессе, раскрывают социально-экономические функции собственности. Важнейшими экономическими формами проявления отношений собственности являются:

- уровень обобществления объектов собственности, степень общественного разделения труда, его специализации и кооперирования; достигнутые уровень и структура производства и его эффективность;
- уровень и эффективность планирования и программирования;
- развитие системы экономического стимулирования (оплаты труда, ценообразования, налогообложения, кредитования и т.п.);
- система получения и распределения чистого дохода (прибыли);
- изменение условий труда и производства;
- повышение квалификации работников;
- уровень благосостояния членов общества и отдельных групп населения и т.п.

2. ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА. ФОРМЫ ДОХОДОВ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Для того чтобы произвести даже самые простые виды продуктов, необходимо применить несколько видов ресурсов. Обычно экономические ресурсы, или факторы производства, подразделяются на три или четыре группы.

Природные ресурсы (земля) — то, что даровано нам природой и что можно использовать в производстве в естественном состоянии, без обработки: сельскохозяйственные земли, площадки для строительства, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы.

Капитал, или инвестиционные ресурсы, - это средства производства, созданные людьми (машины, оборудование, инструменты, производственные и складские помещения, транспортные средства, сбытовую сеть и т.д.). В этом случае под капиталом понимается только реальный капитал, который выступает экономическим ресурсом. В отличие от реального капитала финансовый капитал, т.к. деньги, таким ресурсом не является.

Труд – это использование умственных и физических способностей людей в процессе производства товаров и услуг.

Часто в качестве особого фактора производства рассматривается также *предпринимательская способность*, или *предприимчивость*, под которой понимается способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства товаров, осуществлять нововведения и идти на риск.

Отражением все возрастающей роли образования, науки в развитии экономики является то, что в последнее время все чаще в качестве фактора производства рассматривается человеческий капитал, иначе говоря приобретенные людьми в результате обучения знания, навыки, умения, которые могут, быть использованы в производстве товаров и услуг. Если же рассматривать понятие шире – это не только инвестиции в образование, но

также расходы на укрепление здоровья, миграцию, поиски информации о ценах и доходах и т.д.

В результате образования человек становится владельцем двух факторов производства – труда и человеческого капитала. Эффект от образования не связан с живым трудом, а порожден инвестициями как таковыми.

Каждому фактору производства соответствует определенный вид дохода, который получает владелец данного фактора. 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 большей образовательной подготовки требует какая-либо должность. Зарботная плата высших специалистов практически полностью равна доходу на их человеческий капитал. Усилия предпринимателя по организации производства вознаграждаются предпринимательским доходом, или прибылью.

3. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. СТРУКТУРА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В НИХ. ОТВЕТЫ КАЖДОЙ ИЗ СИСТЕМ НА ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Любая экономическая система должна ответить на пять фундаментальных вопросов:

1. Что производить? Какой набор товаров и услуг наиболее полно удовлетворит потребности общества?
2. Сколько производить? Какие и сколько ресурсов следует занять в производстве?
3. Как производить? Как должно быть организовано производство?
4. Для кого. производить? Как должна быть распределена производственная продукция?
5. Способна ли экономическая система приспосабливаться к изменениям?

Ответы на эти вопросы могут быть различны. Соответственно этому различными могут быть и экономические системы. В качестве критериев классификации экономических систем чаще всего применяются такие, как: форма собственности в системе (частная, общественная); тип хозяйства (натуральное, товарное (рыночное), плановое); социально-политический признак (демократия, тоталитаризм).

Существует множество классификаций экономических систем. В нашей общественной науке принято было делить мир на социализм и капитализм, хотя ни то, ни другое никогда не было однородным. Социализм в СССР существенно отличался от китайской или югославской модели. А американский капитализм был мало похож на французский или шведский. Тем не менее можно попытаться выделить некоторые общие черты капитализма и социализма. Для капитализма характерны следующие особенности:

- господство частной собственности;

- свобода предпринимательства и свободное использование экономических ресурсов их собственниками;
- личный интерес как основная движущая сила экономики;
- конкуренция;
- рынок как основная форма взаимосвязи производства и потребления; главным рычагом регулирования рынка является рыночная цена;
- ограниченное вмешательство государства в экономику.

Для характеристики современного капитализма часто используется термин "смешанная экономика", который предполагает необходимость наряду с рыночным механизмом связи как основным также ограниченное государственное вмешательство в экономику. Основными чертами реальной социалистической экономики являются:

- господство государственной собственности, "огосударствление" экономики;
- централизованное административное управление экономикой с детализированным планированием и фондированным материально-техническим снабжением;
- "напряженная экономика", предполагающая высокий уровень принудительного накопления, напряженное планирование и как следствие, дефицитность экономики;
- приоритет политических и идеологических критериев над экономическими в планировании и управлении экономикой;
- "закрытость" экономики, предполагающая монополию государства на внешнюю торговлю и препятствия для иностранных инвестиций.

Сегодня социалистическая модель общественного развития оказалась в значительной мере дискредитированной. В то же время имеется пример Китая, где довольно успешно идет процесс трансформации социализма, хотя в основе этого процесса лежит все более широкое использование рыночных механизмов.

4. ОСНОВНЫЕ ПОСТУЛАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА. СУЩНОСТЬ ПРИНЦИПА АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЦЕННОСТИ. МЕТОД МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Задача экономического анализа заключается в том, чтобы привести в систему, объяснить и обобщить факты экономической жизни. Конечной целью экономической теории является открытие экономических законов. На основе изучения большого числа разрозненных фактов экономическая теория формулирует гипотезы, т.е. предварительные, предположительные суждения о существовании закономерной (причинной) связи явлений экономической жизни. В результате проверки этих гипотез на практике формулируются некоторые принципы, экономические законы. Под экономическим законом понимаются существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся в экономических процессах и явлениях важнейшие причинно-следственные связи и зависимости.

Экономические законы – объективны, т.е. они действуют независимо от воли и желания людей, нравится это кому бы то ни было или нет. В отличие от законов природы экономические законы не являются вечными и неизменными. Знание экономических законов дает возможность проводить рациональную экономическую политику, корректировать экономическое поведение.

К числу основных приемов экономического анализа относятся индукция и дедукция, абстракции и обобщения. Под индукцией понимается выведение некоторых принципов, гипотез из отдельных фактов. Дедукция предполагает проверку правильности гипотез на фактах. Оба эти приема дополняют друг друга.

Никакая теория не может обойтись без обобщений и абстракций. Более того, именно благодаря им наука может развиваться. Научные абстракции – это обобщенные понятия, вырабатываемые путем мышления, отвлеченные от

непосредственной конкретности изучаемых явлений. Исследователь выбирает из огромного числа разнообразных фактов лишь наиболее важные, наиболее существенные, которые точнее всего характеризуют какое-либо явление или процесс, отвлекаясь при этом от множества незначительных и малосущественных фактов. Обобщение состоит в переходе на более 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.

Существуют два разных уровня экономического анализа – микроэкономика и макроэкономика. Микроэкономика – это раздел экономической теории, в котором изучаются экономические проблемы на уровне отдельного предприятия, хозяйства. К вопросов, рассматриваемых в микроэкономике, относятся вопросы ценообразования в отдельной фирме, поведения покупателей и продавцов на рынке, организации производства на предприятии и т.д. Макроэкономика изучает экономические явления и процессы на уровне всего народного хозяйства например проблемы безработицы, инфляции, дефицита государственного бюджета, экономического роста и т.д.

Поскольку количество производственных ресурсов в любой данный момент ограничено, поэтому перед обществом, отдельным предприятием встает проблема, как использовать ограниченные ресурсы наилучшим образом. Ради производства какого-то количества одного продукта приходится отказываться от определенного количества другого продукта. Если общество направляет ресурсы на производство танков оно уже не может использовать эти ресурс для производства масла или легковых автомобилей. Стоимость

товара, от производства которого необходимо отказаться ради производства определенного количества любого другого товара, называется **альтернативной ценностью (стоимостью)**, или **вмененными издержками**. Вмененные издержки производства одного танка равны, например, стоимости двадцати легковых автомобилей, от производства которых приходится отказаться ради производства одного танка.

Чем больше какого-либо товара мы хотим произвести, тем от большего количества другого товара мы должны отказаться. Причем, начиная с некоторого момента, производство каждой дополнительной единицы первого товара требует отказа от большего количества другого товара. Это связано прежде всего с тем, что в хозяйственный оборот приходится вовлекать экономические ресурсы худшего качества. Здесь мы имеем дело с экономическим законом **возрастающих вмененных издержек (возрастающей альтернативной ценности)**.

На том же экономическом принципе, состоящем в относительном увеличении затрат или соответственном уменьшении отдачи по мере увеличения количества какого-либо продукта, основываются закон убывающей отдачи "убывающей доходности", закон убывающей предельной полезности. В неравномерном (уменьшающемся либо увеличивающемся) относительном изменении затрат или отдачи как раз и состоит суть **маржинального анализа**.

В качестве иллюстрации возьмем Робинзона Крузо. Предположим, что Робинзон собрал урожай пшеницы. Первый мешок пшеницы жизненно важен для Робинзона, так как не даст ему умереть с голода. Поэтому полезность этого мешка пшеницы наибольшая. Второй мешок пшеницы нужен Робинзону, чтобы увеличить свой рацион и питаться досыта. Полезность второго мешка также весьма велика, хотя и ниже, чем полезность первого мешка пшеницы. Третий мешок необходим для того, чтобы кормить свинью и таким образом сделать более разнообразным свое питание. Полезность третьего мешка высока, хотя она ниже, чем полезность первых двух мешков. Четвертый мешок пшеницы нужен Робинзону, чтобы приготовить из него водку. Не будем

ставить под сомнение такой способ использования Робинзоном пшеницы. Однако в любом случае полезность четвертого мешка ниже полезности каждого из первых трех. Пятый мешок пшеницы нужен Робинзону, чтобы кормить своего попугая, поскольку Робинзон нуждается в собеседнике. Тем не менее полезность пятого мешка меньше, чем четырех предыдущих и т.д.

Примеры маржинального анализа встречаемся в жизни довольно часто. Так, мы готовы купить 1 кг помидоров по определенной цене, но при цене на 20% ниже за килограмм мы, возможно, купим 2 кг, а при цене на 50% ниже первоначальной – три килограмма. С увеличением количества помидоров полезность каждого дополнительного килограмма для нас снижается, и мы согласны купить дополнительное количество помидоров, если цена снизится.

5. КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИ АНАЛИЗЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Возможность альтернативного использования экономических ресурсов хорошо иллюстрирует *кривая производственных возможностей*, представленная на рис. 1.

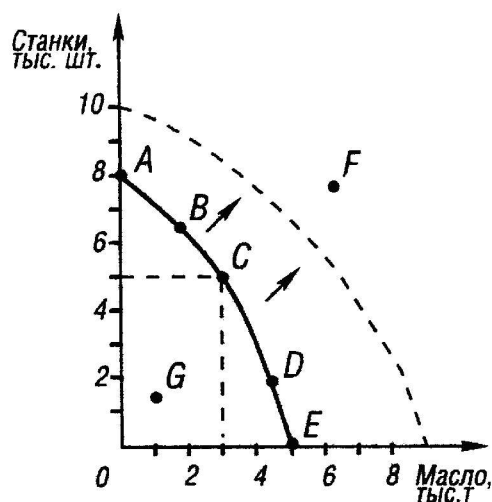


Рис. 1

Предположим, что для нас существует альтернатива – производить станки либо масло. Чем больше мы произведем станков, тем меньше мы сможем произвести масла. Любая точка на кривой производственных возможностей показывает, какое количество одного и какое количество другого продукта мы сможем произвести при полном использовании ресурсов. *Точка A* на кривой соответствует максимальному объему производства станков. При этом мы полностью отказываемся от производства масла. *Наоборот, другая крайняя точка кривой точка E* – соответствует максимальному объему производства масла, но при этом предполагается полный отказ от производства станков.

Оптимальному объему производства соответствует точка где-то посередине. например, *точка С*. Этой точке при полном использовании ресурсов соответствует производство примерно 5 тыс. станков и 3 тыс.т. масла. При этом нас не должно смущать, что станки и масло – технологически совершенно разные товары. Для нас важно то, что если мы увеличив производство станков, увеличив предварительно производство стали, добычу железной руды и т.д., мы не сможем использовать эти ресурсы для увеличения поголовья коров и укрепления кормовой базы животноводства.

Производство, соответствующее *точке F*, находящейся вне кривой, невозможно, поскольку требует объема ресурсов, превышающего то их количество, которым мы в действительности располагаем. Производство, соответствующее *точке*, находящейся внутри пространства, описываемого кривой, соответствует неполному использованию имеющихся у них ресурсов. Чем больше мы хотим произвести одного продукта, тем большим количеством другого продукта нам придется пожертвовать. В этом состоит суть закона возрастающих вмененных издержек. В этом легко можно убедиться, обратившись к рис. 1. Увеличение производства станков с 1 до 2 тыс.штук требует отказа от производства значительно меньшего количества масла, чем увеличение производства на ту же тысячу станков, но с 7 до 8 тыс.

Кривая производственных возможностей может быть использована при анализе экономического роста. Экономический рост – это увеличение объема продукции. На графике он выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо (обозначена пунктиром). Причем темпы экономического роста (и соответственно – степень смещения кривой производственных возможностей) будут различными в зависимости от того, какой точке кривой соответствует действительный объем производства. Скорее всего *точке В* будет соответствовать более значительный рост, чем *точке D*. Это связано с тем, что увеличение производства станков (так же, как и других инвестиционных товаров) позволяет увеличить общий объем производства: рост производства станков позволит увеличить производство оборудования для маслодельного производства, для животноводства и т.д. При этом надо иметь в

виду то, что, увеличивая сегодня производство станков, мы отказываемся от сегодняшнего потребления масла во имя будущего.

Эффективность – это важнейшее понятие, характеризующее результативность производства. Под экономической эффективностью понимается такое положение дел, при котором невозможно произвести ни одного изменения, более полно удовлетворяющего желаниям одного человека, не нанося при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека. Например, владельцу двух грузовых автомобилей, один из которых чаще простаивает, выгодно сдать его в аренду. При этом оба имеют выгоду: первый – получая арендную плату, второй – экономя средства, которые пришлось бы потратить на покупку автомобиля. Это пример эффективного использования ресурсов. Суть эффективного производства состоит в достижении наилучших результатов при наименьших затратах всех видов ресурсов. Эффективным производством можно считать такую ситуацию, в которой при данных производственных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести большее количество одного продукта, не жертвуя при этом производством некоторого количества другого продукта.

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 также другие подходы к определению экономической эффективности, например целевая и сравнительная эффективность. Суть целевой эффективности состоит в определении степени достижения поставленной цели путем сопоставления фактического результата с целевым заданием (которое должно быть выражено количественно и, разумеется, должно быть реальным). Суть сравнительной эффективности состоит в сравнении разных вариантов использования имеющихся результатов.

6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЗАКОНА ПОВЫШАЮЩИХСЯ ИЗДЕРЖЕК

Закон повышающихся издержек состоит в том, что, начиная с некоторого момента, производство каждой дополнительной единицы продукции вызывает увеличение издержек производства по сравнению с производством предыдущей единицы продукции. Это связано с ограниченностью ресурсов. Действительно, в условиях, когда лучшие экономические ресурсы ограничены, для увеличения производства приходится вовлекать в хозяйственный оборот относительно худшие ресурсы (менее плодородные земля, менее производительные месторождения полезных ископаемых, менее квалифицированную рабочую силу и т.п.). Естественно, издержки производства при этом не могут не возрастать.

Аналогичная ситуация складывается в том случае, если у нас имеется какой-либо ресурс, величина которого остается неизменной, допустим, ограниченный участок земли, к которому мы прилагаем дополнительное количество какого-либо переменного ресурса, например труда, минеральных удобрений, техники. Сначала увеличение объема переменных ресурсов вызывает уменьшение издержек на единицу продукции, однако, начиная с некоторого момента, увеличение производства потребует все возрастающих затрат (издержек). Земледелец от дополнительных затрат труда и капитала, равных предыдущим, получает все уменьшающуюся отдачу. Соответственно издержки производства каждой дополнительной единицы продукции возрастают. Если бы этого не происходило, то за счет увеличения затрат труда и капитала на одном приусадебном участке можно было бы произвести столько сельскохозяйственной продукции, что ее хватило бы на всю страну. К сожалению, закон повышающихся издержек не дает такой возможности.

7. СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ ОБМЕНА. РОЛЬ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ

Экономика представляет собой воспроизводящую систему. Стадиями воспроизводства являются производство, распределение, обмен и потребление. Обмен связывает между собой производство и обусловленное им распределение, с одной стороны, и потребление – с другой. Он состоит в обмене деятельностью и результатами труда между людьми, в отчуждении продуктов труда на возмездной и эквивалентной основе. В обыденном понимании обмен есть продажа, реализация продуктов труда. Для обмена велико значение права собственности. Собственник обмениваемых материальных благ (ресурсов) определяет условия обмена и получает в результате обмена другие необходимые ему продукты или эквивалент ценностей своих реализуемых благ. Обмен способствует оптимальному распределению всех видов ресурсов (между сферами, отраслями экономики, регионами, предприятиями, группами людей и отдельными индивидуумами), а также эффективному использованию. С помощью обмена ресурсы (средства производства, предметы потребления) поступают затем в производственное или личное потребление. Обмен способствует наиболее полному удовлетворению общественных и личных потребностей в материальных и духовных благах.

Обмен может осуществляться в натуральной или в стоимостной (денежной) форме. В современных условиях натуральный обмен (бартер) используется при расстройстве денежно-финансового механизма в стране или регионе, при значительной инфляции.

Обычно обмен осуществляется с помощью денег. Деньги – особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента, результат длительного исторического развития процесса обмена. Они представляют собой воплощение общественного богатства и труда, всеобщее покупательное средство. Роль денег в экономике объясняется, прежде всего, содержанием их

функций: меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления и мировых денег.

8. СУЩНОСТЬ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ, СРАВНИТЕЛЬНОГО И АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА, ИХ РОЛЬ В ОБМЕНЕ

Специализация – форма общественного разделения труда между различными отраслями, предприятиями, регионами и внутри них на различных стадиях производственного процесса. Другими словами, специализация есть постоянное выполнение человеком одного и того же вида работы. Это даёт возможность каждому региону, предприятию или работнику производить те или иные товары наиболее эффективно. Специализируясь на производстве одного или нескольких видов продукции или выполнении определенных работ, хозяйствующие субъекты повышают свою квалификацию, внедряют новшества и в конечном итоге производят больше продукции лучшего качества с меньшими затратами. Во многих отраслях существует предметная, поддетальная и технологическая (стадийная) специализация.

Специализация есть не только в сфере материального производства, но и в непромышленной сфере, в том числе и в процессе обмена, торговли.. Специализация способствует повышению эффективности как производства, так и обмена, ибо характеризует развитие общественного разделения труда и рост его эффективности. Специализация предполагает кооперирование производителей, хозяйствующих субъектов.

9. ФОРМЫ ЗАТРАТ НА ОПЕРАЦИИ ПО ОБМЕНУ, ФОРМЫ И РОЛЬ ПОСРЕДНИКОВ В ОБМЕНЕ

Формами затрат на операции по обмену служат издержки обращения – чистые и дополнительные. Чистые издержки обращения представляют собой затраты капитала, связанные непосредственно с процессом обращения, т.е. со сменой формы стоимости. К ним относятся расходы на строительство и содержание магазинов, приобретение торгового оборудования, оплату труда продавцов и торговых агентов, на рекламу и т.п. Чистые издержки обращения не прибавляют к товару никакой стоимости и увеличивают его цену.

Дополнительные издержки обращения связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения и включает расходы на транспортировку, хранение, доработку, расфасовку и упаковку товаров. Они являются производительными и увеличивают стоимость товаров.

Посредниками в обмене служат торговые агенты (коммивояжеры), дилеры, брокеры и др. Дилер – обобщенное понятие лица или фирмы, которые занимаются перепродажей товаров, чаще всего от своего имени и за свой счет. Брокер – посредник, содействующий совершению сделок купли-продажи между продавцами и покупателями (клиентами). Посредники в обмене (брокеры, дилеры, коммивояжеры и др.), специализируясь на обмене, хорошо изучают конъюнктуру рынка и способствуют ускорению купли-продажи и получению большей выгоды всеми сторонами.

10. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФОРМ РЫНКА. ГЛАВНЫЕ ЧЕРТЫ И ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА ЧИСТОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В самом общем виде рынок можно определить как механизм, сводящий вместе покупателей и продавцов товаров и услуг. Продовольственный магазин, ресторан, товарно-сырьевая биржа, аукцион по продаже пушнины – все это примеры рынков. Всякий рынок имеет две стороны – спрос и предложение. *Спрос* – это форма выражения потребности, представленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами, другими словами, это то количество товаров, которое потребитель хотел бы и в состоянии купить по некоторой цене. *Предложение* – это совокупность товаров, которые находятся на рынке или могут быть туда доставлены.

Главный рычаг, который согласовывает спрос и предложение, - рыночная цена. Условно можно выделить два основных типа рынка.

Рынок чистой конкуренции предполагает большое число независимо действующих покупателей и продавцов, осуществляющих обмен стандартной продукцией. Примеров чисто конкурентных рынков можно привести не очень много. На микроуровне экономики таковыми могут быть товарно-сырьевая, фондовая или валютная биржи, аукцион, сельскохозяйственный рынок. Применительно к макроуровню экономики о чисто конкурентных рынках можно говорить лишь с большой долей условности, поскольку сегодня практически во всех странах национальный рынок в той или иной форме регулируется государством. Другое дело, что масштабы и формы такого регулирования могут быть различными: денежно-кредитное, налоговое регулирование или регулирование, предполагающее государственное планирование, установление государством цен и т.п. Анализ рынка чистой конкуренции (хотя в реальности он встречается сегодня не слишком часто) важен с точки зрения выяснения основных механизмов рынка. Спрос, предложение, цена – понятия, характеризующие любой рынок.

Основными чертами рынка чистой конкуренции можно считать следующие.

Во-первых, основным мотивом производства является прибыль. Предприятия стремятся производить ту продукцию, которая приносит им большую прибыль. Соотношение величины прибыли и затрат на производство продукции выступает основным показателем, характеризующим эффективность производства на предприятии.

Во-вторых, для чисто конкурентного рынка характерна свобода потребительского выбора, или суверенитет потребителя. Выбирая из большого числа товаров какой-либо один, потребитель тем самым как бы голосует (долларом, гривней, рублем, маркой, йеной и т.п.) за него. Таким образом потребитель стимулирует производство тех товаров, которые своим характеристикам (потребительским свойствам, качеству, цене) соответствуют этим потребностям.

В-третьих, производство в условиях рынка чистой конкуренции должно быть организовано таким образом, чтобы обеспечить выпуск определенного количества продукции с наименьшими издержками производства.

В-четвертых, распределение продукта между потребителями осуществляется на основе их способности и желания заплатить за него существующую рыночную цену. Эта способность зависит от размера денежного дохода, который, в свою очередь, зависит от количества и вида экономических ресурсов (труда, капитала, земли и т.д.), поставляемого потребителем на рынок.

В-пятых, рыночная система является весьма динамичной и быстро приспосабливается к изменениям. Основным инструментом, обеспечивающим это приспособление, выступает рыночная цена. Понижение цены дает сигнализировать производителям о необходимости сокращения производства, повышение цены – о необходимости увеличения производства. Потребителю снижение цены дает возможность приобрести больше товаров – спрос увеличивается. Повышение цены дает противоположный эффект.

Рассматривая структуру рынка, необходимо выделить два относительно

обособленных его отдела – рынок товаров (продуктов) и рынок факторов производства (ресурсов). На рынке товаров производители реализуют произведенную ими продукцию, а покупателями выступают домашние хозяйства и государство. На рынке факторов производства производители закупают необходимые им ресурсы (сырье, средства производства, нанимают работников), а продавцами выступают поставщики ресурсов – домашние хозяйства (под домашним хозяйством здесь понимается экономическая единица, состоящая из одного человека или группы лиц (например, семьи), которая снабжает экономику ресурсами, а на рынке товаров выступает в роли покупателя).

11. ЗАКОН СПРОСА И ПРЕДОЛОЖЕНИЯ. РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ПОТРЕБНОСТЯМИ И СПРОСОМ

Закон спроса можно определить следующим образом: чем большее количество товара предлагается для продажи, тем ниже должна быть назначаемая за него цена, т.е. спрос возрастает при снижении цены и сокращается при ее повышении. Важно подчеркнуть, что в данном случае речь идет о платежеспособном спросе, т.е. спросе, обеспеченном деньгами в кармане покупателя. Необходимо четко различать понятия спроса и потребности, Понятие "потребность" в большей степени связано с понятием "желание". При этом она необязательно становится спросом на рынке. Например, у вас существует потребность в покупке нового костюма, поскольку старый уже износился. Однако вы не можете реализовать эту потребность, поскольку у вас нет денег. Потребность только тогда становится спросом, когда вы находите необходимую сумму и придете с ней в магазин. Таким образом, спрос – это потребность, представленная на рынке и обеспеченная денежными средствами.

Закон предложения можно определить следующим образом: с повышением цены возрастает величина предложения, с понижением – сокращается и предложение.

Закон спроса и закон предложения иллюстрирует рис. 2. По оси ординат обычно откладывают величину цены за единицу товара, по оси абсцисс – величину спроса либо предложения (количеств товара). *Кривая DD'* – *кривая спроса*. На графике хорошо видно, что чем выше цена, тем ниже величина спроса. Сравним для примера две точки на кривой спроса — *A* и *B*. Точке *A* соответствует более высокая цена, чем *точке B*: $P_A > P_B$. В то же время величина спроса, соответствующая *точке A*, меньше величины спроса, соответствующей *точке B*: $Q_A < Q_B$.

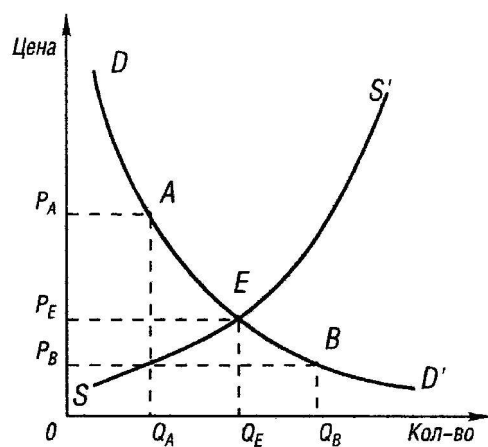


Рис. 2

Кривая SS' – это **кривая предложения**. Она показывает, что чем выше цена за единицу товара, тем больше предложение.

12. СУЩНОСТЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ, РАВНОВЕСНОЙ ЦЕНЫ И РАВНОВЕСНОГО КОЛИЧЕСТВА. ХАРАКТЕРИСТИКА ЧАСТИЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

Рассмотрим какой-нибудь отдельный рынок, например, рынок пшеницы. Согласно закону спроса, чем выше цена, тем ниже величина спроса. При цене 50 денежных единиц (ден.ед.) за 1 т, величина совокупного спроса на данном рынке, предположим, составит 100 тыс. т. По мере снижения цены спрос будет увеличиваться: при 40 ден.ед. за 1 т он составит 150 тыс.т, при цене 30 – 200 тыс.т, при 20 – 300 тыс.т, при 10 – 400 тыс.т. В то же время величина предложения тем больше, чем выше цена. Предположим, что в нашем случае продавцы пшеницы согласятся продавать 50 тыс.т по 10 ден.ед. за 1 т, 150 тыс.т – по 20 ден.ед., 200 тыс.т – по 30 ден.ед., 250 тыс.т – по 40 ден.ед., 300 тыс.т – по 50 ден.ед. за 1 т. Если сопоставить ряды спроса и предложения, то обнаружится, что при цене 10 или 20 ден.ед. за 1 т спрос превышает предложение. Возникает дефицит пшеницы, а как следствие, конкуренция между покупателями.

Если покупатель в этих условиях захочет приобрести пшеницу, он, очевидно, должен предложить за нее более высокую цену, т.е. дефицит ликвидируется в данном случае в результате повышения цены. Часть покупателей в этом случае отсекается, поскольку не в состоянии уплатить более высокую цену (т.е. спрос уменьшается). Одновременно у продавцов появляется желание продать большее количество пшеницы по более высокой цене. В случаях, когда цена за 1 т пшеницы составляет 40 или 50 ден.ед. предложение превышает спрос, ибо на рынке имеется излишек товара. Он исчезнет, если цена понизится. Это произойдет потому, что в условиях конкуренции продавцов, каждый из них сможет продать большее количество товара, лишь уступив в цене.

Как видим, что на рынке действуют две противоположные силы, одна из которых понижает высокие цены, другая повышает низкие. При этом уравнивание спроса и предложения и в конце концов наступает равновесие. Ситуация, при которой спрос равен предложению называется **рыночным равновесием**. Цена, уравнивающая спрос и предложение, называется **равновесной ценой**. А количество товаров, продающееся при равновесной цене, называется **равновесным количеством**. В вашем примере рыночное равновесие наступает при цене 30 ден.ед. за 1 т. Равновесное количество при этом составляет 200 тыс.т. Графически рыночному равновесию соответствует точка пересечения кривых спроса и предложения. На рис. 2 эта *точка* обозначена буквой *E*. Точка P_E на оси ординат называет равновесную цену, а *точка* Q_E на оси абсцисс – равновесное количество. При любой цене ниже равновесия, как было уже отмечено, на рынке образуется дефицит товара. Графически величина этого дефицита выражается длиной отрезка на оси абсцисс между точками, соответствующими величинам спроса и предложения, которые существуют на рынке при данной цене. Аналогичным образом изображается величина избытка товара.

До сих пор мы рассматривали случай частичного равновесия, под которым понимается равновесие на отдельном рынке, т.е. рынке отдельного товара. Именно для него в полной мере справедливы рассмотренные выше зависимости между ценами и величинами спроса и предложения. Однако каждый рынок связан с другими рынками тысячами нитей. Нарушение равновесия на одном рынке может привести к нарушению равновесия на другом. Например, резкое повышение цен на авиабилеты, вызывая значительное сокращение спроса на них, в то же время приводит к резкому увеличению спроса на железнодорожные билеты. Таким образом проблема общего рыночного равновесия, т.е. равновесия в масштабах всей экономики, значительно сложнее, чем проблема частичного равновесия. Здесь вступают в действие такие факторы, как изменение доходов, инфляция, экономическая политика государства и т.д.

13. ПОЗИТИВНАЯ И ЭТИЧЕСКАЯ СУТЬ ПРИНЦИПА "НЕВИДИМОЙ РУКИ" А. СМИТА

Идея о "невидимой руке" сформулирована Адамом Смитом в его главном де "Исследование о природе и причинах богатства народов". Основным мотивом хозяйственной деятельности человека является своекорыстный интерес. Однако реализует свой интерес человек только оказывая услуги другим. Добиться увеличения прибыли в условиях свободной конкуренции всякий производитель может лишь увеличив объем продаж. Но для этого ему следует снизить цену по сравнению с конкурентами, что возможно только на основе снижения издержек производства. Поскольку к этому стремятся все конкурирующие между собой производители, в конечном счете выигрывают потребители, общество в целом – снижение цен позволяет увеличить объем потребления; снижение издержек производства – сэкономить общественный труд. Таким образом, хотя всякий производитель преследует только свой эгоистический интерес, он будто невидимой рукой направляется к общей цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные цели, производитель служит интересам общества лучше, чем тогда, когда сознательно стремится делать это.

14. ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ, СОДЕРЖАНИЕ КРИТЕРИЯ ОПТИМУМА В. ПАРЕТО

В самом общем виде *благосостояние* можно определить как результат потребления товаров участниками рыночного обмена. Однако при рассмотрении общественного благосостояния важно учитывать не только общий объем потребления материальных и духовных благ, но также его распределение между членами общества, соответствие структуры производства структуре потребностей. Нельзя оценить уровень благосостояния в целом как высокий, если богатство внутри общества распределяется слишком неравномерно: одни члены общества купаются в роскоши, а другие едва сводят концы с концами, а также, если одних продуктов производится слишком много и они не находят сбыта, а других не хватает.

При анализе благосостояния в качестве критерия оптимальности может быть использован *критерий оптимума Парето*, "принцип Парето" (по имени итальянского экономиста-математика Вильфредо Парето), который состоит в следующем: ситуацию можно считать оптимальной, если невозможно произвести ни одного изменения, более полно удовлетворяющего желаниям одного человека, не нанося при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека. Иными словами, ситуацию можно считать оптимальной, если никакое перераспределение ресурсов не сможет улучшить положения ни одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая положения других участников. Если, например, сельский учитель, ставший в результате приватизации, собственником участка земли и не желающий бросать свою профессию, будет засеивать этот участок, лишь бы он не пустовал, то это, очевидно, будет неоптимальным использованием земли. Другое дело, когда учитель сдаст этот участок в аренду фермеру, который, более полно используя свой трудовой потенциал, имеющуюся у него технику, сможет произвести дополнительное количество продукции. Очевидно, что в этом случае

выигрывают все: и учитель, который сохраняет вероятность любимой профессии, и не допускает нерационального использования земли и, сверх того, получает арендную плату; и фермер, который, более полно используя имеющийся у него капитал и трудовые ресурсы, получает дополнительный доход; и общество, которое получает дополнительную сельскохозяйственную продукцию.

15. ФАКТОРЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

К числу *факторов изменения спроса* относятся следующие.

Вкусы, или предпочтения, потребителей. Появления новых продуктов приводит к изменению потребительских вкусов. Например, с появлением шариковых ручек значительно сократился спрос на чернила, микрокалькуляторы сделали музейным экспонатом счеты. Изменение моды постоянно создает и увеличивает спрос на одни товары и делает ненужными другие.

Число покупателей. Оно прямо пропорционально влияет на величину спроса. Например, демографический бум увеличивает спрос на пеленки, а увеличение числа пенсионеров – на лекарства.

Доходы. При прочих равных условиях увеличение доходов вызывает повышение спроса на товары, хотя и не на всякие. Различают товары высшей категории, или "нормальные", и товары низшей категории. К числу первых относятся товары, спрос на которые увеличивается вместе с увеличением доходов – качественная одежда, бытовая аппаратура, мебель, качественные продукты питания и т.д. К товарам низшей категории, спрос на которые с ростом доходов уменьшается, относятся простые продукты питания (хлеб, картофель, дешевые овощи и т.п.) дешевая одежда, обувь невысокого качества и т.п. По мере роста доходов потребителей эти товары замещаются более качественными и дорогими.

Цены на сопряженные товары. Различают *взаимозаменяемые* и *взаимодополняемые* товары. К первым относятся товары, которые могут заменять один другой. Например, для поджаривания пиццы можно использовать сливочное масло и маргарин. Если цена на один из взаимозаменяемых товаров повышается, то это приводит к увеличению спроса на другой товар. К взаимодополняемым товарам относятся те, спрос на которые проявляется одновременно, т.е. один товар требует к себе в качестве дополнения другой.

Например, увеличение спроса на фотоаппараты вызовет увеличение спроса на фотопленку и другие фотоматериалы.

Ожидания потребителей. Если потребители предполагают, что через некоторое время цены понизятся, то многие из них повременят с приобретением товаров. Наоборот, ожидание повышения цен в будущем вызывает увеличение спроса на товары сегодня.

Факторами изменения предложения выступают следующие.

Цены на ресурсы. Увеличение цен на ресурсы, используемые в производстве (на сырье, энергию, оборудование, труд) приводит к уменьшению предложения, так как при увеличении цен можно приобрести меньшее количество ресурсов, что приводит к уменьшению объема производства и предложения. Напротив, уменьшение цен на ресурсы увеличивает предложение.

Технология. Вследствие совершенствования технологии происходит снижение издержек производства единицы продукции, что позволяет при тех же затратах произвести больше продукции.

Налоги и дотации. Рост налогов приводит к увеличению издержек и, следовательно, уменьшению предложения. Дотации, напротив, снижают издержки и создают условия для увеличения предложения.

Цены на другие товары. Увеличение цен на другие товары в производстве которых используются те же ресурсы, что и в производстве данного товара. Напротив, снижение цен на другие товары при прочих равных условиях увеличивает предложение данного товара. Например, фермер может расширить производство ячменя за счет сокращения производства пшеницы, если цена ячменя растет быстрее, чем цена пшеницы.

Ожидание продавцов. Если продавцы предполагают, что цена на товар возрастет, они придержат его. Наоборот, если предполагается снижение цен, продавцы постараются поскорее реализовать запасы.

Число продавцов. Чем больше продавцов, тем больше при прочих равных условиях предложение товаров. Уменьшение числа продавцов приводит к

уменьшению предложения.

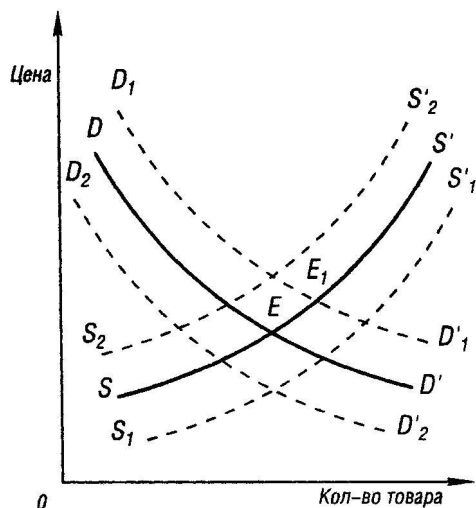


Рис. 3

Рис. 3 графически иллюстрирует увеличение и уменьшение спроса и предложения. DD' – кривая спроса, SS' – кривая предложения. Увеличение спроса выражается путем смещения кривой спроса вправо: $DD' \rightarrow D_1D_1'$. Уменьшение спроса выражается путем смещения кривой спроса влево: $DD' \rightarrow D_2D_2'$.

Увеличение предложения выражается путем смещения кривой предложения вправо: $SS' \rightarrow S_1S_1'$, а уменьшение – смещение кривой предложения влево: $SS' \rightarrow S_2S_2'$. Вследствие смещения кривых смещается и точка равновесия. Например, увеличение спроса выражается в смещении кривой спроса вправо. Точка равновесия также смещается вправо и вверх: $E \rightarrow E_1$. В итоге возросшей величине спроса соответствует новая, более высокая цена равновесия E_1 .

16. ПРИЧИНЫ, ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ. ПРИРОДА ОБЩЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Главными причинами, ограничивающими возможности эффективного распределения ресурсов в рыночной системе, выступают: угасание конкуренции и возникновение монополии; так называемые внешние эффекты; экономическое неравенство; необходимость обеспечения общественных благ.

Угасание конкуренции в значительной мере вызвано ее собственным развитием. В ходе конкурентной борьбы часть производителей разоряется; на рынке остается несколько крупнейших фирм, которым легко договориться об установлении более высоких цен, ограничении объема производства. Очевидно, что в этих условиях экономические ресурсы с точки зрения общества используются неэффективно. В ряде случаев угасание конкуренции и образование монополии может сдерживать технический прогресс. Так, фирма-монополист нередко скупает права на все технические новинки в своей отрасли с целью не дать их в руки конкурентов. При этом не все из этих новинок используются в дальнейшем в производстве.

Под *внешними эффектами* понимаются ситуации, при которых действия производителей или потребителей оказывают влияние на третьих лиц, то есть на людей, которые не являются в данной сделке ни продавцами, ни покупателями. К примеру, эффект, вызванный загрязнением окружающей среды металлургическим заводом. Поскольку ущерб, наносимый окружающей среде и здоровью, не учитывается на предприятии, сталь будет продаваться на рынке дешево. В результате спрос на нее завышается, потребители не стремятся к поиску заменителей стали, созданию металлосберегающих технологий, т.е. ресурсы в обществе распределяются недостаточно

эффективно.

Для рыночной системы характерно весьма *неравномерное распределение доходов* в обществе. Чем сильнее неравенство, тем менее эффективно распределение ресурсов. Если в обществе слишком много тратится на предметы роскоши, в то время как у большей части населения еще не удовлетворены потребности в простых продуктах питания и одежде, то в конечном счете это уменьшает совокупный объем производства. С точки зрения предпринимателей, уменьшение зарплаты рабочих может представляться благом, поскольку в этом случае уменьшаются издержки производства. Но с точки зрения общества, уменьшение зарплаты рабочих означает уменьшение платежеспособного спроса населения и, как следствие, объема производства.

Чисто экономический критерий эффективности в ряде случаев бывает неприменим. Например, с точки зрения чистой экономики, расходы на строительство очистных сооружений являются издержками, уменьшающими прибыль. Но с точки зрения общества, строительство очистных сооружений – это благо. В данном случае расходы на охрану окружающей среды снижают экономическую эффективность, хотя и являются общественно необходимыми. Противоречие между экономической эффективностью и необходимостью обеспечения общественных благ часто проявляется в сфере образования, культуры, здравоохранения и социального обеспечения. Для того, чтобы обеспечить доступность некоторых важнейших общественных благ для всех членов общества, государство должно взять на себя оплату этих благ. Товары и услуги, которые предоставляются бесплатно или очень дешево, называются *общественными благами*, или *общественными товарами*. Они имеют два свойства. Во-первых, эти блага не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не быть одновременно предоставленными другим лицам. Во-вторых, будучи предоставленными одному лицу, они могут быть предоставлены другим без дополнительных затрат. Общественные блага обычно предназначаются для коллективного потребления. Это большая часть

услуг в сфере образования, значительная часть услуг в сфере здравоохранения, коммунального хозяйства. К этой же категории относятся оборона, милиция, суды, государственный аппарат, пожарная охрана, санитарно-эпидемиологическая служба, дорожное хозяйство и т.д.

Современную экономику невозможно представить без значительного *государственного сектора*, хотя масштабы этого сектора и сферы, в которых он существует, могут быть различными. Государство должно взять на себя заботу по преодолению недостатков рыночного механизма, возникающего в связи с угасанием конкуренции, внешними эффектами, необходимостью обеспечения общественных благ и перераспределения доходов в обществе. Для этого государство осуществляет антимонопольную политику, меры по защите окружающей среды, созданию и развитию социальной и производственной инфраструктуры, проводит определенную налоговую, социальную политику, направленную на сглаживание социального неравенства, обеспечивает обороноспособность страны и общественную безопасность.

17. ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА. ФЕНОМЕН "БЕЗБИЛЕТНИКА". РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ

На образование государственного сектора в экономике влияют многие факторы:

- необходимость развития государством мало доходных отраслей и производств, невыгодных частным предпринимателям (добывающей промышленности, металлургии, транспорта, дорожного строительства, мелиорации и т.п.), но жизненно необходимых всем предпринимателям и экономике в целом для осуществления расширенного воспроизводства;
- необходимость создания и развития государством новых отраслей, производств или ведения работ, обусловленных научно-технической революцией, нужных стране, но рискованных и непосильных для финансирования частными предпринимателями (атомной энергетики, космических исследований, развития фундаментальной науки и т.д.);
- необходимость развития государством социальной инфраструктуры (народного образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения), а также органов государственного управления, принуждения (судебных органов, правоохранительных органов), обороны страны и т.п.;
- необходимость иметь государственные ресурсы для охраны природы, окружающей среды;
- необходимость иметь государственные ресурсы для поддержания в экономике конкуренции, проведения антимонопольной политики, социального маневрирования, сглаживания уровня доходов отдельных людей, групп населения и регионов;
- необходимость иметь государственные ресурсы для развития

эффективных внешнеэкономических связей, защиты национальных, экономических и других интересов и т.д.

С учетом вышесказанного очевидно, что создание государственного сектора в экономике объективно необходимо для успешной реализации государством его экономической роли посредством обеспечения воспроизводящей, регулирующей, стабилизирующей, распределительной, корректирующей и правозащитной функции государства. С помощью ресурсов государственного сектора возникает возможность регулировать производство, распределение, обмен и потребление.

Государственный (общественный) сектор активно воздействует на процесс расширенного воспроизводства на всех его стадиях, во всех отраслях и регионах страны. Наличие этого сектора уменьшает недостатки рыночного механизма, усиливает стабилизацию экономики, повышает ее эффективность и позволяет решать крупные социально-экономические задачи в условиях современной научно-технической революции.

Однако существование государственного (общественного) сектора имеет и негативные последствия, в частности, возникновение феномена "безбилетника" и проблемы "фрирайдера". Многие получают блага от государственного (общественного) сектора даром (различные льготы, пособия, дотации и т.п.). Люди пользуются выгодами общественных продуктов бесплатно, не неся никаких издержек на его производство. Общественные продукты (услуги) при этом не оплачиваются, на их производство рынок не выделяет ресурсы. В результате нет стимулов производить эти общественные блага. Для того чтобы общество могло пользоваться такими благами и услугами, их должен обеспечивать государственный сектор, а финансировать производство их следует с помощью системы принудительных взысканий в форме налогов.

18. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ СФЕРУ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Основными факторами, ограничивающими сферу государственного участия в экономике, являются:

- ***степень обострения экономических, социальных, политических и других противоречий*** в народном хозяйстве и в обществе в целом. Обострение этих противоречий требует более или менее активного вмешательства государства в их смягчение или разрешение с наименьшими затратами ресурсов. В числе обострившихся противоречий находятся противоречие между производством и потреблением, между монополиями и немонополизированными предприятиями, между предпринимателями и наемными работниками, между производителями и окружающей средой (природой) и др. Названные и другие противоречия являются, прежде всего, противоречиями воспроизводства, приводящими к циклическому развитию экономики, экономическим кризисам;
- ***соотношение удельного веса мощностей частного и государственного секторов в экономике страны***. Во многих развитых странах доля государственного сектора составляет ныне 15%. Государственное участие в экономике, несомненно, больше при увеличении доли государственного сектора и наоборот;
- ***величина государственного бюджета, средства которого могут быть использованы для участия государства в финансировании развития экономики, решение социально-экономических и общегосударственных проблем***;
- ***уровень развития и соотношения в экономике страны конкуренции и монополии***. При высоком уровне монополизации размеры

государственного участия в экономике больше, и наоборот;

- ***уровень и структура развития в данной стране непроеизводственной сферы*** (образования, здравоохранения, органов государственного управления, военных расходов и т.п.);
- ***уровень воздействия внешнеполитических и внешнеэкономических факторов*** и т.д.

Главная задача государственного участия в экономике состоит в обеспечении ее эффективного функционирования: достижении устойчивого, бескризисного развития всех отраслей и сфер, обеспечении пропорционального, сбалансированного развития народного хозяйства, в наиболее полном удовлетворении общественных потребностей при минимальных затратах всех видов используемых ресурсов.

Без государственного участия в экономике было бы практически невозможно реализовать воспроизводственную, регулирующую, корректирующую, стабилизирующую, социальную, правозащитную, природоохранную, оборонную и другие функции государства.

Таким образом, с помощью государственного участия в экономике одновременно решаются как стратегические, так и тактические экономические, социальные и политические задачи. Современный этап развития общества усиливает роль государства во всех сферах жизни.

19. ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВА И СТАТЬИ РАСХОДОВ

Центральное место в финансовой системе занимает государственный бюджет – самый крупный денежный фонд, который использует правительство для финансирования своей деятельности. За счет государственного бюджета содержатся армия, полиция, значительная часть здравоохранения, с его помощью государство оказывает воздействие на экономические процессы.

Государственный бюджет состоит из двух взаимосвязанных и взаимодополняющих частей: доходной и расходной. Доходная показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности государства, какие слои общества отчисляют на содержание государства больше всего из своих доходов. Расходная часть показывает, на какие цели направляются аккумулируемые государством средства.

В каждой стране структура бюджета имеет свои особенности. Она определяется экономическим потенциалом страны, масштабностью задач, решаемых государством на данном этапе развития, ролью государства в экономике, состоянием международных отношений и рядом других факторов.

Источниками государственного (центрального) бюджета являются:

- прямые и косвенные налоги. В доходах государства они составляют от 80 до 90%. Самыми крупными из них являются подоходный налог, налог на прибыль корпораций и налог на добавленную стоимость;
- государственные займы. Осуществляются они с помощью выпуска и реализации государственных ценных бумаг (облигаций и казначейских векселей). Их доля в государственном бюджете составляет от 10 до 20%;
- эмиссия (выпуск) бумажных и кредитных денег. К этому источнику правительства прибегают в том случае, если располагаемыми доходами нельзя обеспечить финансирование

производимых расходов, т.е. в условиях превышения расходов над доходами.

Каждое правительство в своей деятельности стремится к тому, чтобы доходная часть бюджета равнялась расходной. Соответствие их называется "балансом дохода".

В реальной действительности расходная часть, как правило, превышает доходную. Такое состояние бюджета называется "бюджетным дефицитом". Его возникновение обуславливается многими причинами, среди которых можно выделить следующие: спад общественного производства, завышенные расходы на реализации принятых социальных программ, возросшие затраты на оборону, рост теневого сектора экономики. Особое значение имеют спад производства и рост теневого сектора экономики. Наличие этих причин приводит к уменьшению налоговой базы. В первом случае происходит сокращение производства, уменьшается получаемая прибыль, и, следовательно, уменьшаются поступления в бюджет. В результате план поступления в бюджет не выполняется. Во втором случае предприятия вообще перестают платить налоги. Ведь теневая экономика отличается от обычной (легальной) лишь тем, что фирмы и предприятия, действующие в ней, нигде не регистрируются и, следовательно, никаких налогов не платят. Государственные органы их не видят, они находятся в "тени". Отсюда и название - "теневая экономика".

Сам по себе дефицит бюджета не может быть чем-то чрезвычайно негативным для развития экономики и динамики жизненного уровня населения. Даже самые экономически развитые страны, как правило, постоянно имеют дефицитный бюджет (от 10 до 30%). Все зависит от причин его возникновения и направлений расходования государственных денежных средств.

Для покрытия дефицита бюджета правительства, как правило, прибегают к кредитам Центрального банка, а также государственным займам, осуществляемым посредством выпуска ценных бумаг – государственных облигаций. В результате появляется и растет государственный долг. Ведь государственные облигации и кредит – не что иное, как "долговые

обязательства государства". А долг, как известно, платежом красен. Если покрытие дефицита таким способом производится постоянно, то рост государственного долга может привести к банкротству государства. Кроме того, рост государственного долга является ярким свидетельством безразличия правительства к судьбе будущих поколений, ведь им придется рассчитываться за нынешние долги правительства.

Таким образом, постоянный бюджетный дефицит, вызывая рост государственного долга, может иметь самые серьезные последствия для развития экономики. Поэтому правительство при наступлении очередного финансового года стремится "разгрузить" бюджет, т.е. уменьшить его дефицит. Практика принятия бюджетов показывает, что "разгрузка" бюджета осуществляется за счет широких слоев населения страны. Обычно "урежаются" социальные ассигнования: на образование, здравоохранение, жилищное строительство, социальное обеспечение.

На уровне штатов, земель, областей, городов, районов действуют местные органы власти. Их деятельность финансируется за счет местных денежных фондов – местных финансов. Как правило, они не являются составной частью государственного бюджета, относительно самостоятельны.

Составными частями местных финансов являются: местные бюджеты, местные фонды специального назначения и финансы муниципальных предприятий.

Местный бюджет имеет такую же структуру, как и центральный. Он включает доходы и расходы местных органов власти, действует на территории административных единиц, органы которых его принимали.

Доходная часть местного бюджета формируется за счет налоговых поступлений, части прибыли предприятий, являющихся собственностью местных органов власти, субсидий и дотаций из центрального бюджета и муниципальных займов

20. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ. ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ

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 социально важных сфер, как оборона, государственное управление, бесплатное образование и медицинское обслуживание и т.д. 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. Наконец, налоги выступают 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 (соответствии налогов доходам), второй – на принципе платежеспособности (оценке способности к налоговым выплатам).

Принцип получения благ исходят из того, что налоги должны выплачиваться, исходя из величины 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 всегда может быть применен, поскольку во многих случаях трудно определять выгоду, получаемую отдельным человеком. Например, как определить выгоду, каждого отдельного плательщика от укрепления обороноспособности? Даже в приведенном выше примере дорожного налога не все однозначно. 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 и т.д. 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 гривня, выплаченная в виде налогов менее обеспеченными людьми представляет для них значительно большую жертву, чем гривня, выплаченная более богатыми.

Принципы горизонтального и вертикального равенства при распределении налогового бремени. Налоговая система может быть построена либо на принципе формального равенства, когда величина налогов пропорциональна величине доходов (или имущества); либо на принципе уравнивания реальных доходов путем 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. У нас прогрессивными являются подоходный налог с физических лиц, налог на наследство, налог на дарение. **Регрессивный** налог предполагает снижение ставки налога по мере роста налогооблагаемой суммы. **Пропорциональный** налог предполагает, что 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 т.д.). **Косвенные налоги** – это налоги, включаемые в цену товаров (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с

продаж).

Увеличение прямых налогов, если оно затрагивает производителей продукции (налог на прибыль, налог на имущество предприятий и др.) приводит к уменьшению предложения, хотя предприятия стремятся компенсировать увеличение налогов за счет повышения цен на свою продукцию. Увеличение прямых налогов, затрагивающее потребителей (подоходный налог с физических лиц и др.), приводит к уменьшению величины платежеспособного спроса. Хотя следует иметь в виду, что государство, уменьшая спрос населения путем изъятия налогов, может полученные таким образом средства использовать для государственных закупок, товаров, выплат населению и предприятиям в виде пособий, дотаций, иначе говоря спрос в этом случае повышается. Другое дело, насколько эффективно такое перераспределение доходов. Увеличение косвенных налогов, которые по существу являются налогами на потребление, приводит к уменьшению платежеспособного спроса (с учетом оговорки о роли госбюджета, сделанной выше). Уменьшение спроса через механизм рыночного ценообразования приводит к уменьшению предложения.

21. РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЧАСТНЫМ, ОБЩЕСТВЕННЫМ И ПОЛИТИЧЕСКИМ БЛАГАМИ. ЗНАЧЕНИЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Различение частных, общественных и политических благ связано с концепцией общественного выбора, изучающей, каким образом люди используют правительственные учреждения для удовлетворения своих собственных интересов.

Частные блага, или товары индивидуального потребления, производятся на основе рыночных принципов. Особенностью этих благ является то, что они делимы и, следовательно, пригодны для индивидуального потребления. Для них характерен принцип исключения, состоящий в том, что все, кто желает и в состоянии заплатить рыночную цену, получают блага, а те, кто не в состоянии или не желает платить, исключаются из числа получателей благ.

Общественные блага, или общественные товары, не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы не быть одновременно предоставленными другим лицам. Эти блага, будучи предоставленными одному лицу, могут быть предоставлены другим лицам без дополнительных затрат. Общественные блага неделимы и предназначены для коллективного потребления, на них не распространяется принцип исключения.

Если процесс принятия политических решений рассматривать с тех же позиций, что и поведение частных лиц, то придется признать, что политики и администраторы принимают решения, исходя из своих собственных, а отнюдь не общественных интересов. Причем необязательно имеется в виду получение взяток – переизбрание на новый срок тоже может быть целью политика, ради которой он может не только давать обещания, но и предпринимать

определенные действия в интересах определенных лиц. В свою очередь, частные лица, фирмы могут искать пути достижения экономических выгод для себя при помощи государственных учреждений. Процесс поиска экономической выгоды при помощи политического процесса называется **поиском политической ренты**. Примерами могут быть требования предприятий отдельных отраслей о создании для них преимуществ в экспорте или импорте (освобождение от пошлин), предоставлении государственных субсидий и дотаций; "выбивание" через парламент и правительство выгодных государственных заказов и т.п.

Таким образом, **демократические институты** выступают средством поиска политической ренты. Различают два типа демократии – прямую и представительскую. При **прямой демократии** граждане имеют возможность непосредственно высказывать свою точку зрения и голосовать по любому вопросу (это сходы, общие собрания, референдумы). При таком типе демократии наибольшие шансы победить имеет мнение усредненного избирателя, т.е. точка зрения, лежащая посередине спектра существующих позиций. Второй тип демократии – **представительская** – предполагает выбор гражданами своих представителей в парламент, местные представительские органы (местные Советы), на конференции, съезды и т.д. Такая модель демократии имеет несомненные преимущества, состоящие в том, что каждый гражданин может спокойно заниматься своими текущими делами, своей работой, поручив выполнение некоторых политических функций своему представителю. Такую передачу голоса своему представителю следует рассматривать как феномен **"рационального игнорирования"**, или **"рациональной неосведомленности"**, поскольку затраты на приобретение информации, необходимой для принятия самим гражданином взвешенного решения, не окупаются личной выгодой, получаемой вследствие принятия этого решения. Действительно, для того чтобы самому гражданину принять взвешенное решение, например, по государственному бюджету, ему пришлось бы затратить большие усилия на изучение огромного объема материала,

предложений, мнений, при этом он обладал бы только одним из ста миллионов голосов, т.е. его влияние на принятие решения было бы минимальным. Исходя из этого рационально передать свой голос своему представителю в Верховной Раде, который сможет, сосредоточившись на парламентской работе, рассмотреть этот вопрос более обстоятельно и принять более взвешенное решение.

В то же время надо иметь в виду, что в модели представительской демократии, в отличие от прямой демократии, интересы усредненного избирателя часто могут нарушаться, поскольку представители (парламентарии, члены правительства и т.д.) преследуют прежде всего свои собственные интересы, которые не всегда совпадают с интересами большинства.

Принимаемые решения могут отражать *специальные интересы*, т.е. интересы небольших групп, особо заинтересованных в принятии того или иного политического решения. Этого решения они нередко добиваются при помощи *лоббирования*, т.е. объединения с представителями власти для пропаганды определенной политики. Например, представители оборонных предприятий могут добиваться в парламенте решений, желательных для них: налоговых и иных льгот, финансирования программ по созданию новых видов оружия и т.п. При этом, как было уже отмечено, речь может идти о коррупции (т.е. взяточничестве), а о взаимных уступках, оказании помощи при проведении избирательной кампании и т.п. Нередко сами парламентарии идут на взаимные уступки, проявляя "близорукость", когда речь заходит о принятии каких-либо политических решений, не очень рациональных с общественной точки зрения. При этом они рассчитывают на такую же взаимную "близорукость" со стороны другой группы парламентариев, чьи интересы были удовлетворены в первом случае.

Учитывая эту специфику демократической формы власти, для улучшения функционирования политической системы государства разумнее искать не "самых лучших", "самых честных" для избрания в парламент или правительство, а пути ограничения их деятельности определенными рамками,

эффективные формы контроля за нею.

22. ЗНАЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ. СУЩНОСТЬ ЦИРКУЛЯЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РАСХОДАХ И ДОХОДАХ ОБЩЕСТВА

Система *национальных счетов* – это совокупность показателей, характеризующих производство общественного продукта и его динамику, т.е. это своего рода бухгалтерия для всей страны. Система таких показателей необходима для анализа состояния дел в экономике, для разработки и проведения правильной экономической политики государства. Найти систему экономических показателей, наиболее точно и полно характеризующих уровень экономического развития страны, нелегко. Здесь приходится учитывать действие таких факторов как инфляция, валютные курсы, существование общественных благ и государственного сектора и т.д.

Важнейшее правило, которое должно соблюдаться при составлении национальных счетов, - это равенство доходов и расходов в обществе, т.е. национальный продукт общества должен быть равен его национальному доходу. Это равенство имеет простое объяснение. Предприятия, чтобы произвести продукцию, должны приобрести на рынке факторов производства необходимые им ресурсы – природные ресурсы, труд, капитал (т.е. средства производства). Поставщикам этих ресурсов выступают домашние хозяйства (население), которые в результате продажи принадлежащих им ресурсов получают доходы – ренту, зарплату, процент, прибыль, в сумме образующие доход общества, или национальный доход. Он используется для приобретения на товарном рынке необходимых домашним хозяйствам (населению) товаров и услуг, которые поставляются на рынок предприятиями. Естественно, что в обмен на свои товары предприятия получают на рынке деньги от домашних хозяйств, - национальный доход превращается в национальный продукт.

23. ПОНЯТИЯ ВВП, ВНД, ЧНП, ВВП, НДС, КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА, РАСПОЛАГАЕМЫХ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ, ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, ЧИСТОЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ СТРУКТУРУ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

Наиболее общим 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 год. В нашей стране показатель ВНП стал широко применяться с 1988г. Его важнейшее отличие от ранее использовавшихся показателей состоит в том, что в ВНП учитывается продукт не только материального производства, но и сферы услуг. Он включает в себя только *конечный продукт*, т.е. товары и услуги, приобретаемые для конечного использования. В ВНП не входит *промежуточный продукт* (сырье, полуфабрикаты, топливо, энергия, оказанные хозяйственным единицам услуги, которые были произведены и потреблены в текущем году). В противном случае мы столкнулись бы с проблемой *двойного счета*, т.е. стоимость одной и той же продукции учитывали дважды, а то и трижды. Например, сталь, выплавленную в текущем году, мы сначала учли бы как продукцию металлургического завода, а затем еще раз в стоимости автомобиля, который изготовили из этой стали.

ВНП может быть определен как созданный, распределенный и использованный. В первом случае ВНП представляет собой сумму добавленной стоимости, созданной во всем народном хозяйстве. *Добавленная стоимость* представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и затратами на покупку сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов.

Распределенный ВНП представляет собой сумму всех доходов в обществе

– зарплаты, прибыли, процента, ренты, амортизации. В этом случае ВВП выступает как **валовый национальный доход (ВНД)**. Амортизация представляет собой стоимость оборудования и машин, перенесенную на стоимость новой продукции, т.е. вклад предшествующих периодов. Для того чтобы более точно выразить величину новой стоимости, созданной в данном году, используют показатель **чистого национального продукта (ЧНП)**, определяемый как разница между ВВП и амортизацией.

Использованный ВВП выступает как конечное потребление материальных благ и услуг, капитальные вложения, прирост материальных оборотных средств и сальдо внешней торговли:

$$\text{ВВП} = \text{Потребление} + \text{Инвестиции} + (\text{Экспорт} - \text{Импорт}).$$

Для характеристики внутреннего производства общественного продукта, т.е. без учета внешнеэкономического сальдо, используется показатель **валового внутреннего продукта (ВВП)**:

$$\text{ВВП} = \text{Потребление} + \text{Инвестиции}.$$

В системе национальных счетов широко используется такое понятие как **сбережения**, т.е. доход после уплаты налогов, не израсходованный на личное потребление:

$$\text{ВВП} = \text{Потребление} + \text{Сбережения}.$$

Показатель **национального дохода (НД)**, используемый в западных странах в системе национальных счетов, по смыслу не вполне соответствует показателю с таким же названием, традиционно применяемым 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.). Смысл этого исключения состоит в том, что косвенные налоги выступают долей государства в ЧНП, которое в отличие, от домохозяйств не может рассматриваться поставщиком ресурсов. В нашей статистике под национальным доходом принято понимать вновь созданную в отраслях материального производства стоимость.

Ранее было уже отмечено, что при анализе динамики показателей

национальных счетов необходимо учитывать изменение цен. Для характеристики динамики цен используется система индексов.

Статистический индекс представляет собой относительную величину, выражающую соотношение значений рассматриваемого показателя в отчетном и базисном периодах.

Индекс розничных цен определяется путем оценки всей массы товаров и услуг, проданных населению через розничную торговлю и общественное питание в ценах базисного и отчетного периодов. При этом учитывается также доля каждого товара в товарообороте.

Индекс оптовых цен рассчитывается аналогичным образом и выражает степень изменения оптовых цен, т.е. цен, по которым предприятия реализуют продукцию друг другу. Таким образом, сообщение Госкомстата о том, что индекс оптовых цен в промышленности в 1992 г. составил 3400% означает, что средневзвешенные оптовые цены в промышленности в декабре 1992 г. были в 34 раза выше, чем в декабре 1991 г.

Индекс стоимости жизни, или **бюджетный индекс**, рассчитывается на основе определенного набора товаров и услуг, входящих в потребление основной части населения. В нашей статистике рассчитывается **индекс потребительских цен**, который является главным показателем темпов инфляции и используется при индексации доходов населения.

Более точным показателем уровня инфляции является **дефлятор ВВП**, который определяется путем сопоставления номинальной величины ВВП (в текущих, фактических ценах) и его реальной величины (в неизменных ценах, ценах базисного периода). Дефлятор ВВП рассчитывать гораздо сложнее, чем индекс потребительских цен, поэтому его используют в основном для экономического анализа.

24. КОМПОНЕНТЫ АГРЕГИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ, ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ДОСТОВЕРНЫХ ОЦЕНОК УРОВНЯ И ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ, НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

В дополнение к формулам, приведенным в п. 23, приведем еще две.

Расчет ВВП по расходам:

$$\text{ВВП} = \text{ЛП} + \text{ВИ} + \text{ГЗ} + \text{ЧЭ},$$

где ЛП – личное потребление, т.е. расходы домашних хозяйств (населения) на приобретение товаров и услуг;

ВИ – валовые частные внутренние инвестиции, под которыми понимается сумма возмещения потребленных машин, оборудования и сооружений, а также прирост инвестиций (без учета иностранных инвестиций);

ГЗ – государственные закупки товаров и услуг;

ЧЭ – чистый экспорт, или сальдо внешней торговли.

Расчет ВВП по доходам:

$$\text{ВВП} = \text{А} + \text{КН} + \text{ЗП} + \text{Р} + \text{Пт} + \text{Пб},$$

где А – амортизация;

КН - косвенные налоги;

ЗП - вознаграждение за труд наемных работников;

Р – рента, т.е. доход, получаемый владельцами земли и недвижимости;

Пт – процент, т.е. доход владельцев денежного капитала;

Пб – прибыль

При изучении динамики показателей национальных счетов необходимо производить их корректировку в соответствии с изменением цен.

Для этого производят дефлирование или инфлирование номинальной величины ВВП. При дефлировании величина ВВП уменьшается, при инфлировании – увеличивается.

Реальный ВВП = номинальный ВВП / дефлятор ВВП * 100%.

ВВП представляет собой достаточно точный показатель уровня экономического развития. Однако и он не лишен определенных недостатков. Во-первых, ВВП учитывает не весь объем благ, производимых в обществе. В частности, этот показатель не учитывает или не полностью учитывает объем производства в личном подсобном и домашнем хозяйстве, т.е. "теневую" экономику, "шабашников", "левые" услуги репетитора, сантехника и т.п. Во-вторых, ВВП не в полной мере учитывает объем услуг государственного сектора, например, в государственной системе образования, здравоохранения. Величина ВВП, созданного в этих отраслях, может быть оценена лишь условно. Некоторые виды услуг государственного сектора вообще не могут рассматриваться как часть ВВП (услуги милиции, судов, государственного аппарата, обороны). Существует мнение, что величину продукта, создаваемого в этих сферах, следует считать равной нулю или даже отрицательной. В-третьих, сама по себе величина ВВП далеко не в полной мере отражает размеры общественного благосостояния, поскольку не показывает, как распределяется ВВП между членами общества, что представляет собой структура общественного продукта (из каких товаров и услуг он состоит, какая его часть идет на потребление, какая на накопление). В показателе ВВП не отражены такие характеристики благосостояния, как величина свободного времени и его содержательная наполненность, качество и разнообразие

потребительских товаров и услуг, состояние окружающей среды. Исходя из этого для более полной характеристики уровня экономического развития страны необходимо использовать и другие показатели, в первую очередь отражающие социальную сторону жизни общества.

25. ПОНЯТИЯ СОВОКУПНОГО ПРОИЗВОДСТВА, АГРЕГАТНЫХ ИНДЕКСОВ ЦЕН, СОВОКУПНОГО СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В макроэкономике *совокупное производство* представляет собой общественное производство в целом, или совокупность индивидуальных производств во всех отраслях материального производства данной страны в их тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Агрегатные индексы цен – это объединенные уровни всех цен на товары и услуги за определенный период. Они выражают относительные изменения среднего уровня цен всех конечных товаров и услуг в данной стране за определенный период, т.е. индексы цен как потребительских товаров, так и товаров промышленного назначения. Индекс цен товаров рассчитывается на основе "корзины" наиболее потребляемых товаров и услуг (к примеру, в США при расчете этой "корзины" учитывают 400 видов потребительских товаров и услуг, приобретаемых средней городской семьей, а также 3000 наиболее важных промежуточных товаров, используемых в производстве).

Агрегатные индексы цен используются для расчетов дефлятора валового национального продукта, уровня инфляции в стране, а также для построения кривых совокупного спроса.

Совокупный спрос – денежная величина всех конечных товаров и услуг, которые потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. Совокупный спрос представляет собой платежеспособные производственные и личные потребности всех покупателей страны в данный период времени при наличном уровне рыночных цен.

Совокупное предложение – это уровень наличного реального объема

производства при каждом возможном уровне рыночных цен. Другими словами, совокупное предложение представляет собой денежную величину общей суммы всех конечных товаров и услуг, предъявленных к продаже предпринимательским и государственным секторами. По натурально-вещественной форме совокупное предложение есть все представленные для реализации по определенным ценам на рынке средства производства, предметы потребления и услуги.

Закон совокупного спроса – это устойчивые причинно-следственные связи, характеризующие обратную зависимость между уровнем рыночных цен и величиной совокупного спроса на конечные товары и услуги в течение определенного периода.

Закон совокупного предложения – это устойчивые причинно-следственные связи, характеризующие прямую зависимость между уровнем рыночных цен и величиной совокупного предложения конечных товаров и услуг в течение определенного периода.

При равенстве совокупного спроса и совокупного предложения наступает макроэкономическое равновесие. При этом общий объем производства (валовой национальный продукт) равен совокупному спросу на потребительские и инвестиционные товары и услуги. Следовательно, **макроэкономическое равновесие** есть такое состояние рыночной экономики, когда совокупный спрос соответствует совокупному предложению при данном уровне цен. Равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства определяется в точке пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

26. РАБОТА С КРИВЫМИ СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СОВОКУПНОГО СПРОСА. ЭФФЕКТЫ ДОХОДОВ, СУБСТИТУЦИИ И БОГАТСТВА, ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ НОРМЫ ПРОЦЕНТА. ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И НАЛОГОВ, ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ, ОЖИДАНИЙ И ДР.

Кривая совокупного предложения (рис. 4) показывает реальный объем национального производства, который будет произведен при различных уровнях цен. Она состоит из трех отрезков: горизонтального, или кейнсианского, когда национальный продукт изменяется, а уровень цен остается постоянным; вертикального, или классического, когда национальный продукт остается постоянным, "на уровне полной занятости", а уровень цен может изменяться; промежуточного отрезка, когда изменяются реальный объем национального производства, и уровень цен.

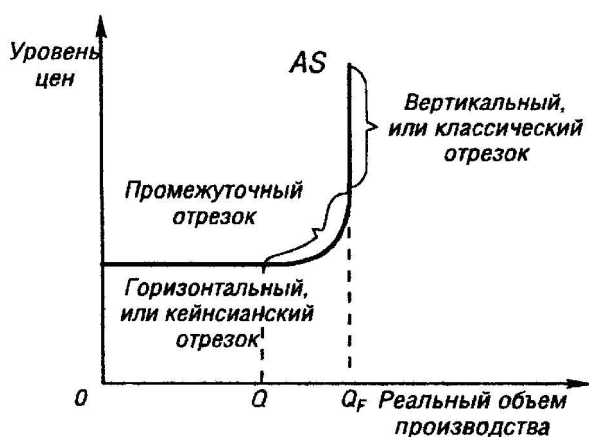


Рис. 4

Предполагается, что на промежуточном отрезке кривой предложения *AS* издержки на единицу продукции, а следовательно, и уровень цен повышаются, когда производство расширяется. Но есть и неценовые факторы совокупного

предложения, не связанные с увеличением реального объема производства, которые влияют на издержки на единицу продукции. К этим неценовым факторам относятся цены на внутренние ресурсы (землю, трудовые ресурсы, капитал, предпринимательские способности), цены на импортные ресурсы, господство на рынке, изменения в производительности (величине реального объема производства на единицу затрат), изменения правовых норм (налогов и субсидий, изменение характера государственного регулирования). Цены на ресурсы в отличие от цен на готовую продукцию являются важным неценовым фактором совокупного предложения.

При прочих равных условиях повышение цен на ресурсы приводит к увеличению издержек на единицу продукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. Снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату. Изменение цен на внутренние ресурсы зависит от их наличия и качества. Снижение цен на импортные ресурсы увеличивают совокупное предложение, и наоборот.

Господство на рынке (монополия) повышает цены на ресурсы и снижает совокупное предложение. Конкуренция же снижает цены и повышает совокупное предложение.

Увеличение производительности уменьшает издержки на единицу продукции и смещает кривую совокупного предложения вправо.

Увеличение налогов с предприятий увеличивает издержки на единицу продукции и сокращает совокупное предложение, и наоборот.

Субсидии бизнесу уменьшают издержки производства и увеличивают совокупное предложение.

В большинстве случаев государственное регулирование увеличивает издержки производства и сдвигает кривую совокупного предложения влево.

Изменение совокупного предложения под воздействием вышеназванных неценовых факторов отражено на рис. 5.

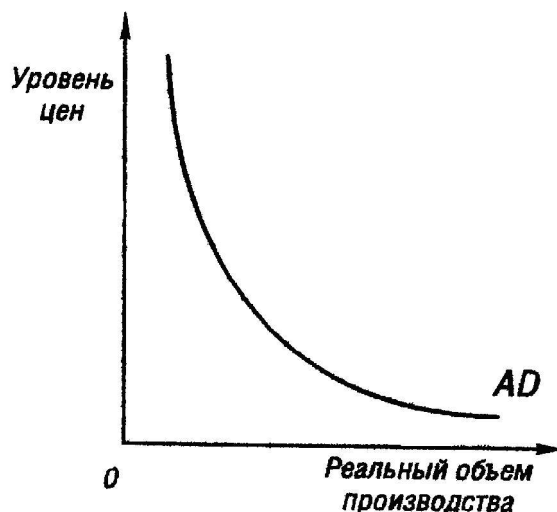


Рис. 5

Нисходящая часть кривой совокупного спроса указывает на то, что чем ниже уровень цен, тем больший реальный объем продукции национального производства может быть куплен.

Траекторию кривой совокупного спроса нельзя объяснить эффектами замещения товаров (субституции) и изменения доходов (зарплаты, прибыли, ренты, процентов).

Нисходящий характер кривой совокупного спроса определяется прежде всего *тремя факторами*: эффектом процентной ставки; эффектом богатства; эффектом импортных закупок. Более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, вызывает сокращение совокупного спроса на реальный объем национального продукта. Эффект богатства состоит в том, что покупательная способность, накопленных финансовых активов (срочных счетов или облигаций) у населения уменьшится. Население сократит свои расходы. И наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность, материальных ценностей возрастет и расходы населения увеличатся, что в свою очередь вызовет увеличение совокупного спроса.

При повышении уровня цен в стране эффект импортных закупок приводит к уменьшению совокупного спроса на отечественные товары и услуги и наоборот.

Кривую совокупного спроса смещают такие **неценовые факторы**, как изменения в потребительских расходах (благополучие потребителя, ожидания потребителя, задолженность потребителя, налоги); изменения в инвестиционных расходах (процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, технологии, избыточные мощности); изменения в государственных расходах; изменения в расходах на чистый объем экспорта.

Изменение одного или нескольких названных неценовых факторов приводит к смещению кривой совокупного спроса (рис. 6). Увеличение совокупного спроса показано как смещение кривой AD_1 вправо до AD_2 , а уменьшение совокупного спроса – как смещение кривой AD_1 влево до AD_3 .

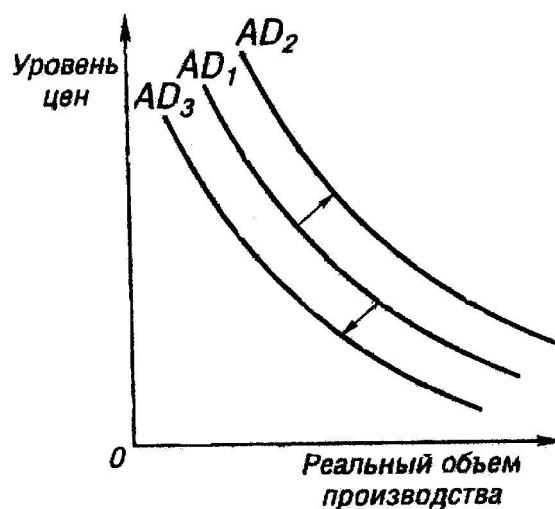


Рис. 6

Рост благосостояния потребителей, увеличение их финансовых активов (акций, облигаций, недвижимости) увеличивает потребительские расходы и приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо.

Массовое ожидание новой волны инфляции увеличивает нынешний совокупный спрос и приводит к смещению кривой совокупного спроса вправо.

Увеличение задолженности потребителей, а также налогов вызывает уменьшение потребительских расходов и смещение кривой совокупного спроса влево.

Увеличение процентной ставки, вызванное любым фактором кроме изменения уровня цен, приведет к уменьшению инвестиционных расходов и

сокращению совокупного спроса.

Оптимистические прогнозы на увеличение прибыли на вложенный капитал увеличивают спрос на инвестиционные товары и смещают кривую совокупного спроса вправо.

Увеличение налогов с предприятий приведет к уменьшению прибылей и совокупного спроса, сдвинет его кривую влево.

Новые усовершенствованные технологии имеют тенденцию к стимулированию инвестиционных расходов и к увеличению совокупного спроса.

Увеличение избыточных мощностей сдерживает спрос на новые инвестиционные товары и поэтому уменьшает совокупный спрос.

Увеличение государственных закупок национального продукта при данном уровне цен будет приводить к возрастанию совокупного спроса до неизменного уровня налоговых сборов и процентных ставок.

Увеличение чистого экспорта смещает кривую совокупного спроса вправо.

27. ПОСЛЕДСТВИЯ КРАТКОСРОЧНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СОВОКУПНОМ СПРОСЕ И ПРЕДЛОЖЕНИИ, ГЛАВНЫЕ ФАКТОРЫ ТАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Краткосрочный и долгосрочный периоды изменений различаются по характеру реагирования заработной платы рабочих на изменение уровня цен; в краткосрочном периоде она остается неизменной.

В краткосрочном периоде при повышении цен прибыли будут расти (поскольку зарплата остается неизменной), что вызовет увеличение совокупного предложения. При снижении цен прибыли, а за ними и совокупное предложение будут уменьшаться.

Последствия изменения совокупного спроса зависят от того, на каком отрезке кривой совокупного предложения оно происходит:

- увеличение (уменьшение) совокупного спроса на кейнсианском (горизонтальном) отрезке приводит к увеличению (уменьшению) объема национального производства, но не затрагивает уровня цен;
- на классическом (вертикальном) отрезке увеличение (уменьшение) совокупного спроса приводит к повышению (понижению) уровня цен, а реальный объем национального производства не может выйти за пределы своего уровня "при полной занятости";
- увеличение (уменьшение) совокупного спроса на промежуточном отрезке приводит к увеличению (уменьшению) как реального объема национального производства, так и уровня цен.

При изменении совокупного спроса надо учитывать "эффект храповика", который основан на том, что рыночные цены легко повышаются, но с трудом понижаются. При увеличении совокупного спроса повышает уровень цен, при уменьшении же его в течение короткого периода нельзя ожидать падения цен.

Последствия изменений совокупного предложения наглядно видны на рис.

7.

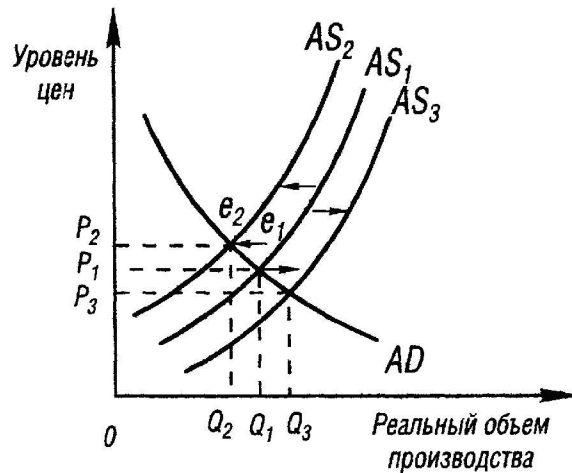


Рис. 7

Смещение кривой совокупного предложения влево, с AS_1 до AS_2 (уменьшение совокупного предложения) приведет к инфляции, то есть к увеличению уровня цен от P_1 до P_2 . Реальный объем национального производства сократится с Q_1 до Q_2 . Смещение кривой совокупного предложения вправо, от AS_1 до AS_3 (увеличение совокупного предложения) приведет к увеличению реального объема национального производства от Q_1 до Q_3 и уменьшению уровня цен от P_1 до P_3 .

Главными факторами изменения совокупного спроса являются эффект ставки (воздействие уровня цен на процентную ставку), эффект богатства (изменение материальных ценностей или реальных кассовых остатков), эффект импортных закупок, а также неценовые факторы, как изменения в потребительских расходах (благосостояние потребителя, ожидания потребителя, налоги), изменения в инвестиционных расходах (процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, технология, избыточные мощности), изменения в государственных расходах, изменения в расходах на чистый объем экспорта. Воздействие вышеназванных факторов на объем совокупного спроса рассмотрено при изложении вопроса № 26.

Главными факторами изменения совокупного предложения являются уровни цен на товары и услуги, а также изменения цен на ресурсы (наличие внутренних ресурсов, цены на импортные ресурсы, господство на рынке),

изменения в производительности, изменения правовых норм (налоги с предприятий и субсидии, государственное регулирование). Воздействие вышеназванных факторов на объем совокупного предложения рассмотрено при изложении вопроса № 26.

28. ПОНЯТИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА (ДОХОДА), ЗАНЯТОСТИ. ФОРМИРОВАНИЕ КРАТКОСРОЧНОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. ХАРАКТЕРИСТИКИ ДЕФЛЯЦИОННОГО И ИНФЛЯЦИОННОГО РАЗРЫВОВ, ДОЛГОСРОЧНОГО ПРОЦЕССА ПРИСПОСОБЛЕНИЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ ГЛАВНЫХ АГРЕГАТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КРИВОЙ ДОЛГОСРОЧНОГО СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Под *потенциальным национальным продуктом (доходом)* понимают ту величину ВВП (ВНД), которую последний мог бы иметь при полной занятости. При этом полную занятость следует понимать не как стопроцентную, а как занятость при естественном уровне безработицы, который в развитых странах составляет 5-6% от экономически активного (самодеятельного) населения. Обычно потенциальный ВВП бывает больше фактического, однако при уровне безработицы ниже естественного фактический ВВП может превышать потенциальный.

Макроэкономическое равновесие, т.е. равенство спроса и предложения в экономике, наступает в том случае, если общий объем производства равен совокупным расходам. Будем считать, что совокупный спрос (расходы) равен спросу на потребительские и инвестиционные товары, а совокупное предложение (общий объем производства) равно национальному продукту. Для упрощения анализа мы не рассматриваем в данном случае влияние внешней

торговли.

Для того, чтобы более ясно представить механизм формирования макроэкономического равновесия, проиллюстрируем его графически (рис. 8).

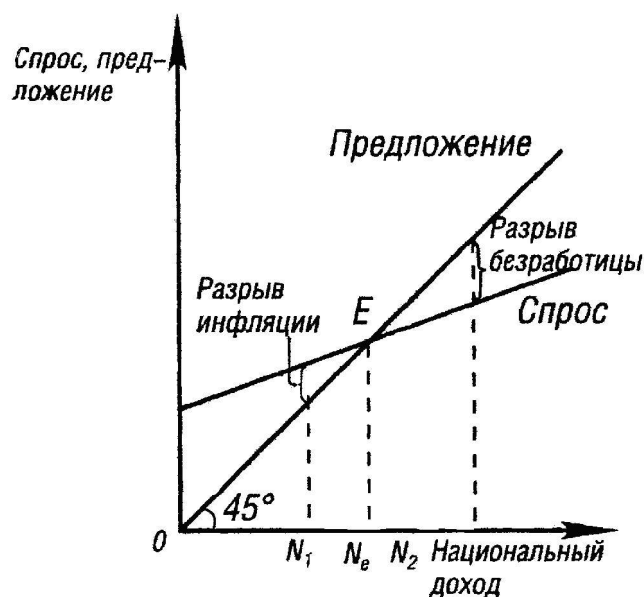


Рис. 8

График спроса имеет тенденцию к повышению, т.е. по мере роста национального дохода спрос увеличивается. Причем, при национальном доходе, равном нулю, спрос нулю не равен, так как в любом случае люди, чтобы выжить, должны что-то потреблять.

График предложения совпадает с биссектрисой прямого угла, образованного осями координат. Это объясняется тем, что согласно нашему предположению, совокупное предложение равно национальному доходу. Поскольку графики предложения и спроса имеют равный наклон, в некоторой *точке E* они пересекутся. Это точка равновесия. Ей соответствует равновесная величина национального дохода N_e , которая совпадает с величинами спроса и предложения.

Однако макроэкономическое равновесие необязательно наступает при полной занятости. Не вдаваясь здесь в подробности, отметим лишь, что это связано со склонностью людей делать сбережения. Если полная занятость достигается при объеме производства национального дохода ниже равновесного ($N_1 < N_e$), то это означает, что в экономике имеется избыток

спроса, который сопровождается постоянно возникающими дефицитами. Следствием повышения спроса над предложением выступает рост цен, т.е. инфляция. Такое положение в экономике называется **разрывом инфляции**, или **инфляционным разрывом**.

Если полная занятость достигается при объеме производства выше равновесного ($N_2 < N_0$), то, значит, в экономике имеется избыток предложения, который сопровождается неполным использованием ресурсов, безработицей. Возникает **разрыв безработицы**, который называется также **дефляционным**, или **рецессионным, разрывом**.

Способна ли рыночная экономика поддерживать макроэкономическое равновесие при полной занятости? Способна ли она при помощи своих собственных механизмов преодолевать инфляционный разрыв и разрыв безработицы. В современной экономической теории существуют два взаимоисключающих ответа на эти вопросы.

По мнению последователей Кейнса, рыночная экономика не способна решить эти проблемы без активного вмешательства государства, которое должно либо стимулировать предложение и одновременно сокращать спрос, для того чтобы преодолеть инфляционный разрыв, либо, наоборот, всячески стимулировать спрос, одновременно ограничивая производство, для того чтобы преодолеть разрыв безработицы.

Сторонники неолиберальной (неоклассической) теории, в отличие от неокейнсианцев, дают утвердительный ответ на вопрос о способности рыночной экономики без вмешательства извне поддерживать равновесие при полной занятости. Более подробно об этих взглядах поговорим в п. 29.

Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде. Краткосрочный и долгосрочный периоды различаются по тому, в какой мере зарплата рабочих реагирует на изменение уровня цен: в краткосрочном периоде она остается неизменной, в долгосрочном – изменяется. В краткосрочном периоде при повышении цен прибыли будут расти (поскольку зарплата остается неизменной), что вызовет увеличение предложения. При

снижении цен прибыли, а за ними и предложение, будут уменьшаться. На рис. 9 рассмотренная выше зависимость между уровнем цен и предложением описывается кривой S_1S_1' . Повышение цены с P_1 до P_2 вызывает увеличение предложения с Q_1 до Q_2 ; наоборот, снижение цены с P_1 до P_3 вызывает уменьшение предложения с Q_1 до Q_3 .

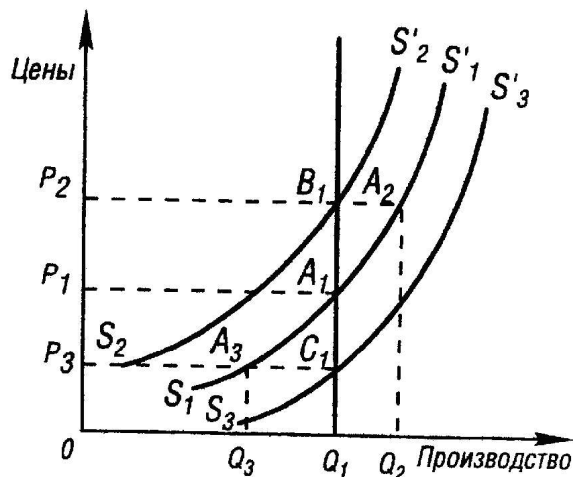


Рис. 9

В долгосрочном периоде зарплата успевает приспособиться к изменениям уровня цен. При повышении цен реальная зарплата рабочих (т.е. ее покупательная способность) снижается. Естественно, что рабочие требуют повышения номинальной зарплаты. Таким образом, из-за роста издержек увеличения предложения (как в краткосрочном периоде) не происходит; оно остается прежним (Q_1). Однако, поскольку уровень цены поднимается с P_1 до P_2 , точка равновесия перемещается вверх: $A_1 \rightarrow B_1$. Если уровень цен понижается, например, с P_1 до P_3 , то первоначально (в краткосрочном периоде) объем предложения должен сократиться с Q_1 до Q_3 (поскольку в условиях уменьшающихся цен и неизменной зарплате снижение производства — единственный выход для предприятий). Однако вследствие сокращения производства увеличивается безработица и, как следствие, понижается номинальная зарплата до уровня, обеспечивающего полную занятость. На графике этому уровню соответствует точка C_1 . Таким образом, в долгосрочном

периоде кривая совокупного предложения представляет собой прямую линию, перпендикулярную оси производства. На нашем графике это прямая, соответствующая объему производства Q_1 .

29. ПРЕДПОСЫЛКИ КЛАССИЧЕСКОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ. ЦИРКУЛЯЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТОКОВ. ЗАКОН СЭЯ. ОСНОВЫ КЛАССИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ДЕНЕГ. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ ДЕНЕГ. МОНЕТАРИСТСКАЯ ИНТРЕПРЕТАЦИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Ранее было уже отмечено, что сторонники классического (либерального) подхода, в отличие от Кейнса и его последователей, считают, что рыночная экономика обладает внутренним механизмом, который позволяет поддерживать макроэкономическое равновесие при полной занятости. Можно выделить два основных постулата классической теории. Во-первых, ситуация, когда уровень общих расходов в экономике будет недостаточен для закупки продукции, произведенной при полной занятости, вряд ли возможна. Во-вторых, если уровень общих расходов по каким-то причинам все-таки окажется недостаточным, то автоматически включаются такие регуляторы, как цена и заработная плата, и приведут систему в равновесие.

Основоположником классического подхода принято считать английского экономиста Адама Смита (1723 – 1790). По его мнению, рынок представляет собой естественный процесс, порожденный действиями индивидов, каждый из которых преследует своекорыстный интерес. Однако все эти разрозненные стремления как бы невидимой рукой направляются к общей цели. Из хаотичных действий рождается экономический порядок. Адам Смит обосновал принцип (*laissez faire*), который состоит в следующем. Если экономическая деятельность каждого человека в конечном счете ведет к благу общества, то ее не надо ничем стеснять. При свободе движения товаров, денег, капитала и

труда ресурсы общества будут использоваться наиболее рационально. В таких условиях государству Смит отводил роль ночного сторожа, требуя отмены государственной регламентации промышленности и торговли, акцизов, если они предназначены для воздействия на экономику, а не для пополнения государственной казны.

Последователь Смита английский экономист Давид Рикардо (1772 – 1823) также рассматривал рыночное хозяйство как равновесную систему. Продукты всегда покупаются за продукты или услуги. Деньги выступают лишь посредником в обмене. Поэтому если и могут возникать на рынке отдельные диспропорции, например, какого-либо товара произведено слишком много, то эти диспропорция быстро исправляются, и это не сказывается на общем равновесии. Важнейшие заслуги Рикардо состоят в том, что он развил количественную теорию денег, а также глубоко обосновал принцип свободной торговли.

Суть *количественной теории денег* состоит в том, что цены на товары зависят от количества денег в обращении. Если больше денег в обращении, то цены выше; наоборот, если денег в обращении меньше, то цены ниже. Можно сформулировать три основных принципа рассматриваемой теории: цены зависят от количества денег; цены изменяются пропорционально количеству денег; изменение цен оказывает одинаковое влияние на цены всех товаров.

Английский экономист и социолог Джон Стюарт Милль (1803 – 1873) заложил основы анализа ценообразования на основе спроса и предложения. Он показал, что рычагом поддержания равновесия спроса и предложения на рынке выступает цена.

Французский экономист Жан-Батист Сэй (1767 – 1832) известен как создатель теории факторов производства, сторонник идеи классового сотрудничества, а также как автор *закона Сэя*. В основе этого закона лежит представление о том, что само производство создает доход, равный стоимости произведенных товаров, т.е. предложение рождает свой собственный спрос. Из закона делается вывод о равновесности рыночной системы, которую не могут

нарушить отдельные диспропорции, связанные с недопроизводством или перепроизводством отдельных товаров. Существенный изъян закона Сэя состоит в игнорировании сбережений, которые могут существенно влиять на равновесие.

Модифицировать закон Сэя включением в анализ денег попытался швейцарский экономист математического направления Леон Эспри Вальрас (1834 – 1910). Он разработал экономико-математическую модель общего экономического равновесия, известного как закон Вальраса.

Вальрас полагал, что цена каждого продукта равна удельным затратам на него. При превышении спроса на каждый ресурс над предложением цена будет расти и, наоборот, она будет снижаться при недостаточном спросе.

Заслуга австрийской школы, одним из виднейших представителей которой был Ойген (Евгений) Бем-Баверк (1851 – 1914), состоит в создании основ маржинального анализа. Опираясь на понятия субъективной ценности (субъективной оценки человеком полезности блага) и объективной ценности (результата согласования субъективных оценок покупателя и продавца), Бем-Баверк показал механизм образования равновесной цены. Равновесие на рынке наступает в том случае, если совпадает число покупателей и продавцов, одинаково оценивающих данное благо (т.е. зависит от количества блага).

Вклад в теорию макроэкономического равновесия, сделанный итальянским экономистом Вильфредо Парето (1848 – 1923), состоит прежде всего в определении критерия оптимальности ("принцип Парето"), который можно сформулировать следующим образом: состояние системы характеризуется оптимумом, если никакое перераспределение ресурсов не сможет улучшить положения ни одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая положения других участников.

Циркуляционная модель экономических потоков показывает, как экономике происходят движение ресурсов, продуктов и дохода. Модель может быть более или менее сложной в зависимости от того, какие элементы в нее вводятся. На рис. 10 схематически изображены основные участники экономического процесса, предприятия, т.е. производители товаров и услуг, и

домашние хозяйства (население), т.е. поставщики ресурсов и потребители товаров и услуг. Здесь же представлены две основные сферы рынка – рынок товаров и рынок факторов производства. Между названными выше элементами рыночной системы существуют устойчивые связи в виде потоков продуктов, ресурсов и денег.

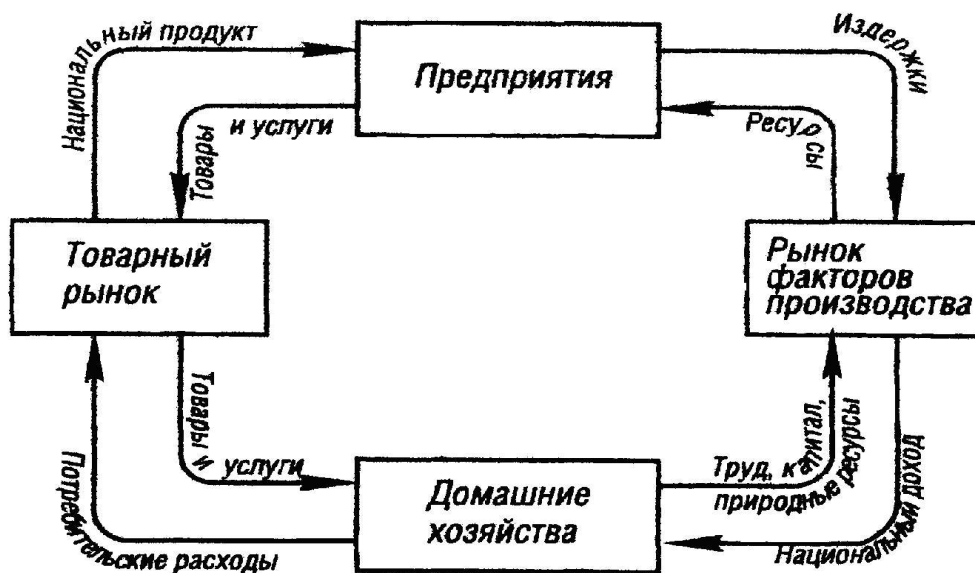


Рис. 10

Как осуществляется кругооборот? Предприятия, для того чтобы осуществлять производство, приобретают на рынке факторов производства необходимые ресурсы — труд, капитал, природные ресурсы, поставляемые на рынок домашними хозяйствами.

В качестве платы за ресурсы домашние хозяйства получают от предприятий зарплату, прибыль, процент, ренту, которые в сумме образуют национальный доход (причем для предприятий эти выплаты выступают как издержки производства). Полученные деньги домашние хозяйства используют для приобретения товаров и услуг на товарном рынке, куда те поставляются предприятиями. Взамен предприятия получают выручку от продаж, которая в сумме образует национальный продукт. Важнейшим условием кругооборота является равенство национального продукта, доходов и расходов, что должно служить иллюстрацией классической концепции рыночного равновесия.

Возможны более сложные модели кругооборота с участием государства,

внешнего рынка, кредитного рынка и т.д., однако общие принципы во всех моделях остаются неизменными.

В классической концепции экономического равновесия важнейшее место отводится *деньгам*, денежному рынку. Именно денежный рынок обеспечивает равенство сбережений и инвестиций, т.е. позволяет выйти из затруднения, связанного с необходимостью учета сбережений при анализе равновесия.

Инструментом, который поддерживает равенство спроса и предложения и превращает сбережения в спрос на инвестиционные товары, выступает ставка процента. Она выполняет здесь ту же функцию, что и цена, поддерживающая равновесие на товарном рынке. На рис. 11 видно, что чем выше ставка процента (r), тем более заинтересованы владельцы денег отдавать их под процент, т.е. сберегать. Повышательная тенденция кривой S_1S_1' подтверждает эту зависимость. Напротив, предприниматели, берущие деньги в кредит, делают это тем охотнее, чем ниже ставка процента. Эта закономерность иллюстрируется понижательной тенденцией кривой JJ_1 . Точка пересечения этих кривых (E_1) есть точка равновесия, в которой все сбережения инвестируются. Если объем сбережений в экономике возрастает, например, с g_1 до g_2 , то это означает увеличение предложения денежного капитала. Необходимым следствием такого увеличения должно стать понижение ставки процента с r_1 до r_2 . В результате устанавливается новое равновесие E_2 при большем объеме сбережений и инвестиций g_2 , которое позволяет обеспечить полную занятость.

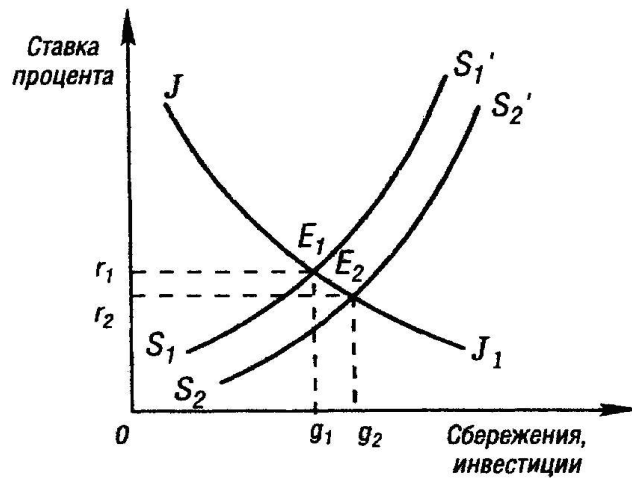


Рис. 11

Инфляция в неолиберальной (монетаристской) теории также связывается с состоянием денежной сферы. Причиной инфляции, по мнению монетаристов, является избыток денег в обращении. Изменения денежной массы быстро и непосредственно отражаются на уровне цен, поэтому основным направлением борьбы с инфляцией должна быть жесткая денежная политика, состоящая в ограничении количества денег в обращении.

30. МЕХАНИЗМ КУМУЛЯТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ ПАДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ АКТИВНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ТЕКУЩЕГО ПАДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА В СНГ

Негативные тенденции в развитии советской экономики отчетливо проявились уже к концу 70-х гг. Происходило замедление темпов экономического роста и даже сокращения производства некоторых видов продукции. Для 80-х гг. в целом был характерен рост экономики, хотя и менее высокими темпами, чем в предшествующее десятилетие. В 1989 г. произошло замедление экономического роста почти до нуля, а в 1990 г. впервые произошло падение промышленного производства на 0,5%.

В 1992 г. реальная величина ВВП по сравнению с 1990 г. снизилась на 26,9%, реальный доход на душу населения за тот же период уменьшился со 100 до 7,9 % (т.е. в 12,7 раза). Падение объёмов производства продолжалось и в последующие годы. Так, уже за I полугодие 1995 г. в Украине зафиксировано снижение ВВП (по сравнению с I полугодием 1994 г.) на 11,4 %, в том числе объем промышленной продукции сократился на 13,6 %, товаров народного потребления на 22,4%, из них продовольственных товаров – на 18,6 %.

Одной из главных причин, вызвавших значительное, сокращение производства, явилась экономическая политика правительства и прежде всего такие ее меры, как либерализация цен, дерегулирование экономики и резкое сокращение государственных расходов на развитие народного хозяйства. Спад носил общеэкономический характер. Он затронул практически все отрасли в том числе и передовые отрасли промышленности, где падение производства в ряде случаев было более значительным, чем в целом по промышленности.

Можно выделить два основных подхода, в рамках которых по-разному определяются основные причины нынешнего экономического спада в Украине, главные экономические проблемы и пути выхода из кризиса. Первый

подход (можно назвать его монетаристским) основывается на представлении о том, что нынешний экономический спад является проявлением глубокого экономического и социально-политического кризиса командной экономики, усугубленного ошибками в сфере управления экономикой, разрушением хозяйственных связей, распадом СССР, ухудшением внешнеэкономического положения страны. Основное направление экономической реформы – решительное разрушение старой системы управления, предполагающее, в первую очередь, дерегулирование экономики, стабилизацию финансов и денежной системы, приватизацию.

В качестве главной экономической проблемы рассматривается инфляция. Она делает практически невозможным сегодня процесс накопления, существенно снижает жизненный уровень населения, подрывает гривню и ухудшает внешнеэкономические позиции страны. Вот почему главным направлением экономической политики государства должна быть финансовая стабилизация, преследующая своей целью сокращение совокупного спроса путем ограничения количества денег в обращении. Это должно привести к усилению конкуренции между продавцами, а следовательно – к снижению цен. В основе таких представлений лежит известное монетаристское управление обмена (подробно оно рассматривается в п. 39), предполагающее равенство денежной массы и суммы произведений количества товаров на их цены. Согласно традиционным монетаристским представлениям, уменьшение денежной массы (левая часть уравнения) должно вызвать соответствующее снижение цен (правая часть уравнения). Однако на практике мы наблюдаем, как в условиях монополизма производителей это равенство обеспечивается не за счет снижения цен, а за счет уменьшения объема производства при одновременном увеличении цен. Выходит, что инфляцию стимулируют меры, направленные на борьбу с ней.

Второй подход обосновывается на представлении о том, что главной проблемой российской экономики является не инфляция, а спад, поэтому экономическая политика должна быть направлена на стимулирование производства, расширение совокупного спроса при помощи разумной

налоговой политики и политики доходов. Важное место в рамках второго подхода отводится государственному регулированию, которое должно сохраняться, в частности, и в области цен. Необходимо также снизить темпы и изменять формы приватизации. Следует проводить селективную структурную политику, оказывая финансовую и материальную поддержку государства тем отраслям, которые в результате этого увеличат выпуск конечной продукции.

31. СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ ЕСТЕСТВЕННОЙ НОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ, РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ БЕЗРАБОТИЦЫ. ЗАКОН ОУКЕНА. СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ НОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Ранее было уже отмечено, что понятие полной занятости не предполагает стопроцентной занятости, допускает определенный уровень безработицы, который называется *естественным уровнем*, или *естественной нормой безработицы*. Для развитых стран сегодня он оценивается в 5-6 % от самодеятельного населения. Естественный уровень безработицы предполагает существование фрикционной и структурной безработицы и исключает циклическую безработицу.

Под *фрикционной безработицей* понимается временная незанятость, связанная с переходом на другую работу. К этой категории безработных относятся люди, ушедшие с прежнего места работы из-за трений с начальством, желания получить другую, более интересную или лучше оплачиваемую работу и т.п. Это обычно кратковременная безработица.

Структурная безработица вызывается изменением структуры совокупного спроса на товары, либо изменениями в технологии производства (повышением производительности труда). В экономике постоянно происходят процессы, состоящие в том, что доля одних отраслей увеличивается, других – уменьшается; одни профессии, производства отмирают, другие – появляются. Вследствие этого часть работников оказывается "лишними", поскольку спрос на их профессию или квалификацию уменьшился либо исчез вовсе, а другой профессией они не овладели. Процесс преодоления структурной безработицы может носить болезненный характер, особенно когда он затрагивает большие сектора экономики. Например, в настоящее время перед нашей страной встает серьезная проблема "конверсионной" безработицы, вызванной массовой

конверсией оборонной промышленности.

Циклическая безработица, связана с экономическим спадом, недостаточным объемом совокупных расходов в экономике. Границу между тремя формами безработицы не всегда можно провести достаточно четко. Например, рабочий увольняется с целью перехода на другую работу (фрикционная безработица), но делает это потому, что опасается потерять работу вследствие проводимой модернизации производства (структурная безработица). "Конверсионная" безработица у нас в стране может рассматриваться как форма структурной, но в то же время она связана с общим спадом в экономике (циклическая безработица).

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

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{число безработных}}{\frac{\text{численность самодеятельного населения}}{100}} * 100 \%$$

Следует отметить, что показатель уровня безработицы обычно не отражает ее действительную величину, так как не учитывает такие ее виды, как частичная безработица, т.е. работающие неполный рабочий день или неполную рабочую неделю; скрытая безработица, особенно характерна для слаборазвитых аграрных стран, где многие люди имеют работу, которая не обеспечивает им ни полной занятости, ни достаточного заработка. Наконец, имеется довольно большое число безработных, которые отчаявшихся найти работу, переставших регистрироваться и поэтому официально безработными не считающихся.

Безработица означает неполное использование трудовых ресурсов общества, которое вследствие этого недополучает значительного объема национального продукта. Для характеристики связи между уровнем безработицы и величиной ВВП используется **закон Оукена**, который гласит: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1%, то отставание фактического объема ВВП от потенциального составляет 2,5%.

32. СУЩНОСТЬ ИНФЛЯЦИИ, ЕЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ. МЕТОДИКА И РОЛЬ ИНДЕКСИРОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Под инфляцией в западной экономической литературе понимается непрерывный рост общего уровня цен. Здесь ключевыми являются слова "непрерывный" (рост цен происходит постоянно в течение выбранного, промежутка времени) и "общий" (повышение цен охватывает все рынки и характерно для экономики в целом).

Можно определить инфляцию и как обесценивание денег в результате уменьшений объемов производства и реализации товаров или чрезмерного выпуска в обращение бумажных денег. Инфляция наступает, когда количество бумажных денег в обращении превышает расчетную величину:

$$Q_g = \sum \text{цен товаров} - \text{БР} - \text{К} + \text{НР} / n,$$

где БР - сумма цен товаров, проданных по безналичному расчету;

К – сумма цен товаров, проданных в кредит;

НР – сумма по наступившим расчетам;

n – скорость (число) оборотов денежных знаков.

Основными причинами инфляции служат избыточный платежеспособный спрос, на товары, недостаточное их предложение, рост издержек на единицу продукции, необоснованное повышение зарплаты.

При чрезмерном платежеспособном спросе производство не в состоянии увеличить объем продукции из-за ограниченности используемых ресурсов. При этом возникает ситуация, когда "слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров". Уменьшение по разным причинам объемов производимых и реализуемых товаров ведет к снижению совокупного

предложения. Повышение издержек на единицу продукции приводит к уменьшению прибыли и объема продукции, который предприятия готовы предложить при имеющемся уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Опережающий рост зарплаты по сравнению с ростом; производительности труда приводит к увеличению издержек и, соответственно, совокупного спроса и уменьшению совокупного предложения.

Главными последствиями инфляции являются снижение общей экономической эффективности производства, уменьшение объемов производства, перераспределение в обществе доходов и стоимости финансовых активов, снижение уровня жизни.

Инфляция приводит к удорожанию производимой продукции, росту издержек и уменьшению прибыли. Ухудшаются и такие показатели эффективности производства, как производительность труда, фондоотдача и материалоотдача. Снижается рентабельность производства.

Уменьшение объемов производства происходит не только из-за трудностей в реализации дорогой продукции, но и вследствие уменьшения закупок предприятиями удорожаемых объемов сырья, основных и вспомогательных материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии и т.п.

Инфляция влияет на перераспределение в обществе доходов и стоимости финансовых активов, произвольно "облагает налогами" людей с относительно фиксированными денежными доходами и "субсидирует" людей с меняющимися доходами. Непредвиденная инфляция наказывает владельцев сбережений, но приносит выгоды получателям займов за счет кредиторов. Ожидаемая инфляция позволяет корректировать номинальные доходы с учетом предстоящих изменений в уровне цен.

Что касается влияния инфляции на уровень жизни, то она, прежде всего, снижает реальные доходы людей, имеющих фиксированные денежные поступления: работников непромышленной сферы (образования, науки, культуры, здравоохранения и т.д.), студентов, пенсионеров.

Инфляция изменяется с помощью индекса цен, который определяет общий

уровень цен по отношению к базовому периоду.

Многие экономические процессы нуждаются в индексировании (корректировке) для выяснения их реального состояния. Индекс розничных цен определяется путём оценки всей массы товаров и услуг, проданных населению, в ценах базисного и отчетного периодов. Индекс оптовых цен рассчитывается аналогичным образом и выражает степень изменения оптовой цены, по которым предприятия реализуют продукцию друг другу. Индекс стоимости жизни, или бюджетный индекс, рассчитывается исходя из определенного набора товаров и услуг, потребляемых основной частью населения. В нашей статистике рассчитывается индекс потребительских цен, характеризующий темпы инфляции и используемый при индексации доходов населения. Так, в Украине индекс потребительских цен за январь – июнь 1995 г. составил около 200%. Более точным показателем уровня инфляции является дефлятор валового национального продукта (ВНП), который определяется сопоставлением номинальной величины ВНП (т.е. в неизменных ценах, ценах базового периода). Дефлятор ВНП рассчитывается гораздо сложнее, чем индекс потребительских цен, поэтому он используется в основном для макроэкономического анализа.

33. СУЩНОСТЬ КРИТИКИ КЛАССИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ДЖ. КЕЙНСОМ. ОСНОВНЫЕ ИСХОДНЫЕ ПОСТУЛАТЫ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ. ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ФУНКЦИИ. ПОНЯТИЕ МУЛЬТИПЛИКАТОРА, ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ, АВТОНОМНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, АКСЕЛЕРАТОРА. МЕХАНИЗМ ВОЗМОЖНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА И АКСЕЛЕРАТОРА

В классической экономической теории (А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя) утверждается, что полная занятость является нормой рыночной экономики, а наилучшей экономической политикой – политика невмешательства государства. Экономисты-классики утверждали, что поскольку предложение создает спрос, то общее перепроизводство невозможно. Этот вывод, как считалось, действителен и тогда, когда имеют место сбережения, ибо денежный рынок автоматически приводит в соответствие планы домохозяйств по сбережениям и инвестиционные планы предприятий.

Согласно же кейнсианской теории чистый капитализм не может саморегулироваться, для него характерна безработица, и для рационального использования ресурсов необходимо активное вмешательство государства в процесс воспроизводства. Дж. Кейнс отверг положение экономистов-классиков о том, что ставка процента уравнивает сбережения и инвестиции, поскольку считается, что субъекты сбережений и инвесторы представляют разные группы. Кейнсианцы ставят под сомнение положение об эластичности цен и заработной платы. Они утверждают, что наличие профсоюзов и монополий, законодательства о минимальной ставке заработной платы устраняют

возможность существенного снижения цен и заработной платы.

Основными инструментами кейнсианской теории занятости выступают графики потребления, сбережений и инвестиций, показывающие, какие суммы домохозяйства намереваются потреблять и сберегать, а предприниматели – инвестировать в зависимости от различных возможных уровней дохода и производства, но при определенном уровне цен.

Важнейшим в кейнсианской теории является положение о том, что цены на продукцию и заработная плата, по крайней мере в краткосрочном периоде, неэластичны в направлении понижения, а следовательно, кривая совокупного предложения представляет собой горизонтальную линию. Кроме того, совокупный спрос изменяется под влиянием различных неценовых факторов.

Потребительская функция в обществе характеризует объем, структуру и динамику потребительских расходов домашних хозяйств, инвестиционных расходов бизнеса, государственных расходов, закупок товаров и услуг и расходов иностранцев. На изменение уровня потребления влияют величина доходов после уплаты налога, размер богатства субъектов, уровень цен, ожиданий, потребительской задолженности и налогообложения.

Инвестиционная функция характеризует объем, структуру и динамику инвестиций (капиталовложений) частных предприятий, предпринимателей и государства на развитие производства и непроизводственной сферы. Уровень чистых расходов на инвестиции определяют два основных фактора: ожидаемая норма чистой прибыли, которую предприниматели и другие хозяйствующие субъекты рассчитывают получить от расходов на инвестиции, и ставка ссудного процента. Кроме этих двух основных факторов на величину инвестиций влияют издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования, налоги на предпринимателей, технологические изменения, наличный основной капитал и ожидания.

По сравнению с графиком потребления график инвестиций не является неизменным. Изменчивость инвестиций объясняется продолжительными сроками службы основного капитала, нерегулярностью инноваций, изменчивостью текущей и будущей прибыли и ожиданий.

Увеличение инвестиционных расходов приводит к определенному росту объемов производства и дохода. Этот результат называется эффектом мультипликатора. *Мультипликатор* – это соотношение отклонения от равновесного чистого национального продукта (ЧНП) и исходного изменения в расходах (на инвестиции), вызвавшее данное изменение реального ЧНП:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{изменения в реальном ЧНП}}{\text{первоначальное изменение в расходах.}}$$

Явление мультипликатора основывается на двух фактах. Во-первых, для экономики характерны повторяющиеся, непрерывные потоки расходов и доходов. Во-вторых, любое изменение дохода повлечет за собой изменения и в потреблении, и в сбережениях в том же направлении, что и изменение дохода.

Мультипликатор усиливает колебания и отдачу предпринимательской деятельности, вызванные изменениями в инвестиционных расходах. К примеру, если прирост инвестиций в 5 млрд. дол. привел к возрастанию уровня ЧНП на 20 млрд. дол., то мультипликатор равен 4.

Существует обратная связь между долей прироста дохода, идущего на сбережения (накопления), и величиной мультипликатора. Известно, что доля любого прироста (сокращения) дохода, которая идет на сбережения (накопления), называется *предельной склонностью к сбережению MPS* (Marginal propensity to save).

$$MPS = \text{изменение в сбережениях} / \text{изменение в доходе.}$$

Мультипликатор равен обратной величине предельной склонности к сбережению:

$$\text{Мультипликатор} = 1 / MPS.$$

К примеру, если доля сбережений (накопления) в реальном чистом

национальном продукте равна $1/5$, то мультипликатор равен 5.

Наряду с мультипликатором кейнсианцы используют и акселератор. *Акселератор* – это эффект ускоряющегося (акселеративного) воздействия изменения в потреблении на уровень инвестиции. Принцип акселерации показывает, что спрос на инвестиции может быть вызван ростом продаж и дохода. Необходимый обществу основной капитал в форме машин, оборудования или производственных запасов зависит прежде всего от уровня дохода или объема производства. Прирост основного капитала (чистых инвестиций) происходит лишь при росте дохода.

Принцип акселерации есть мощный фактор, усиливающий нестабильность экономики. В момент ее подъема принцип акселерации подталкивает частные инвестиции, а в момент понижения он с той же силой подталкивает чистое дезинвестирование. Длительное время акселератор действует как стимулирующий фактор: растущий национальный доход вызывает экстенсивный рост капитала, что в свою очередь означает оживлённый спрос на инвестиционные товары и относительно высокую занятость.

Однако принцип акселерации обладает двусторонним действием. Если по каким-то причинам в экономике уменьшится потребление, то это приведет к уменьшению объемов производства не только в отраслях II подразделения, но и в отраслях I подразделения, выпускающих средства производства, в т.ч. и для отраслей II подразделения. Произойдет уменьшение доходов и расходов во всех отраслях экономики. Соответственно, уменьшится и мультипликатор. Экономика может оказаться в порочном кругу, где принципы акселерации и мультипликации (мультипликатора) так взаимодействуют друг с другом, что породят кумулятивную дефляционную (или инфляционную) спираль.

34. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РАВНОВЕСНЫМ УРОВНЕМ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ РЕАЛЬНЫМ НАЦИОНАЛЬНЫМ ДОХОДОМ. РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ РЕЦЕССИОННОГО И ИНФЛЯЦИОННОГО РАЗРЫВА В КЛАССИЧЕСКОЙ И КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛЯХ

Для решения такой важной задачи, как определение и объяснение равновесного уровня производства используются два тесно связанных метода – *метод сопоставления совокупных расходов и объема производства* (или величина потребления и предполагаемая сумма расходов на чистые инвестиции равна чистому национальному продукту) и *метод "изъятий и инъекций"*. Для краткости первый метод называют методом "расходы-объем производства".

Для уточнения заметим, что национальный доход меньше чистого национального продукта на величину косвенных налогов на бизнес. *Потенциальный реальный национальный 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. *Равновесный уровень совокупных расходов* – это такой объем совокупных расходов, который достаточен для закупок всей продукции на рынке, или когда совокупные расходы равны общему объему производства.

Взаимосвязь между совокупными расходами и реальным национальным доходом можно видеть на рис. 12. Равновесие достигается при такой величине национального дохода, которая соответствует точке пересечения графика совокупных расходов с биссектрисой.

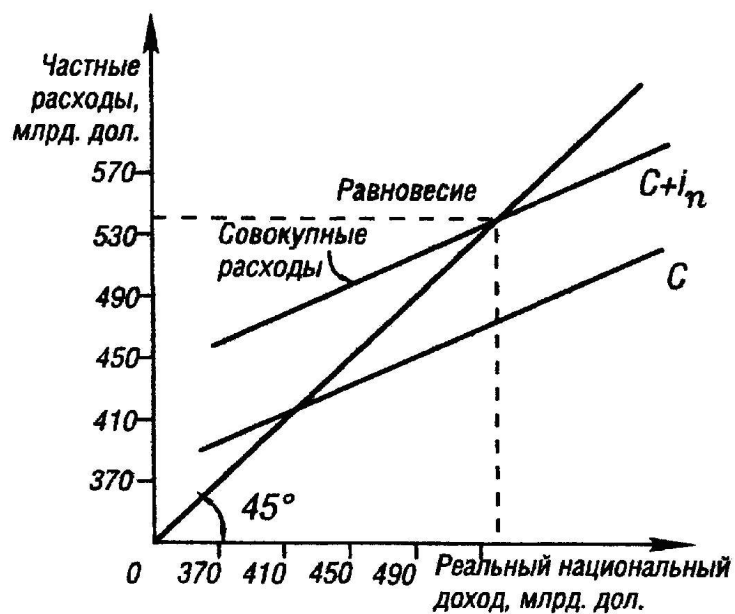


Рис. 12

Свойство биссектрисы состоит в том, что в любой точке этой прямой откладываемая по горизонтальной оси величина равна величине, откладываемой по вертикальной оси.

Из рис. 12 видно, что никакие уровни реального национального дохода $НД$ выше равновесного не являются устойчивыми, ибо $C + i_n$ меньше $НД$.

Сдвиг вверх (вниз) кривой совокупных расходов приведет к возрастанию (снижению) равновесного уровня национального дохода ($НД$).

С учетом эффекта мультипликатора исходное изменение величины совокупных расходов порождает цепную реакцию, которая хотя и затухает с каждым последующим циклом, но приводит к существенному изменению реального национального дохода и реального чистого национального продукта.

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 полной занятости. Кривая совокупных расходов может находиться выше или ниже той кривой, которая пересечет биссектрису при безинфляционном уровне производства в условиях полной занятости.

Величина, на которую совокупные расходы меньше уровня национального дохода при полной занятости, называется *рецессионным разрывом*, потому что

этот недостаток расходов оказывает сужающее, или депрессивное воздействие на экономику.

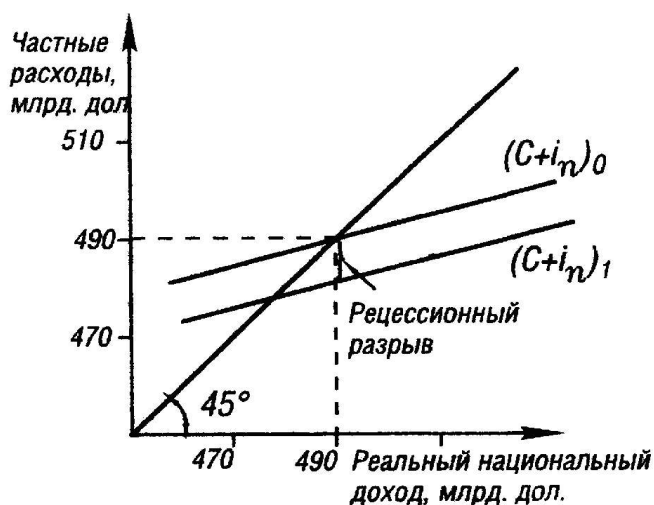


Рис. 13

В нашем примере (рис. 13), если НД при полной занятости равен 490 млрд. дол., то соответствующий уровень совокупных расходов будет только 485 млрд. дол. Значит, рецессионный разрыв равен 5 млрд. дол. Другими словами, рецессионный разрыв – это величина, на которую график совокупных расходов должен был бы сместиться вверх, чтобы обеспечить безынфляционный уровень НД (ЧНП) в условиях полной занятости. Если в нашем примере мультипликатор равен 4, то разница между равновесным и фактическим НД составляет 20 млрд. дол., что равно рецессионному разрыву, умноженному на мультипликатор.

Изображенная на рис. 14 кривая совокупных расходов может перемещаться. Величина, на которую совокупные расходы превышают уровень НД (ЧНП) в условиях полной занятости, называется **инфляционным разрывом**. В нашем примере (см. рис. 14) инфляционный разрыв составляет 5 млрд. дол., что на графике показано отрезком по вертикали между $(C + i_n)_2$ и точкой полной занятости на биссектрисе.

Инфляционный разрыв – это величина, на которую график совокупных расходов должен сместиться вниз, чтобы был обеспечен безынфляционный НД (ЧНД) при полной занятости.

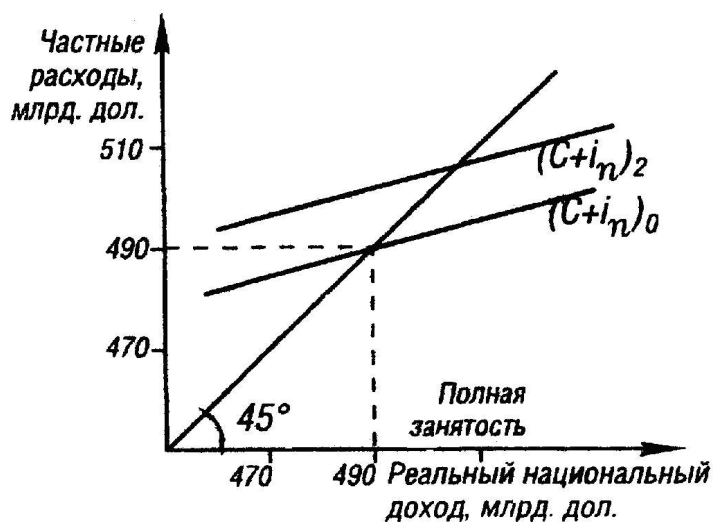


Рис. 14

Следствием данного инфляционного разрыва – избытка спроса – будет повышение цены неизменного физического объема продукции. Предприниматели же не будут в состоянии ответить на избыток спроса в 5 млрд. дол. расширением реального объема производства, поэтому наступит инфляция спроса.

На рис. 13 и 14 был показан рецессионный и инфляционный разрывы при полной занятости – безинфляционном уровне НД (ЧНП), т.е. в классической модели.

В кейнсианской же модели полной занятости нет, а также учитывается инфляция и мультипликатор.

В кейнсианской модели "расходы-выпуск" потребление, инвестиции и, соответственно, совокупные расходы будут возрастать при снижении уровня цен и, наоборот, уменьшаться при росте, уровня цен. Это связано с влиянием эффекта богатства, с динамикой ставки процента и с объемом зарубежных закупок. Если кривая совокупных расходов находится на уровне $(C + I_n + X_n)$ при уровне цен P_2 , то мы можем соотнести данный уровень цен и равновесный объем производства $НД_2$ чтобы определить точку 2 на кривой совокупного спроса (рис. 15).

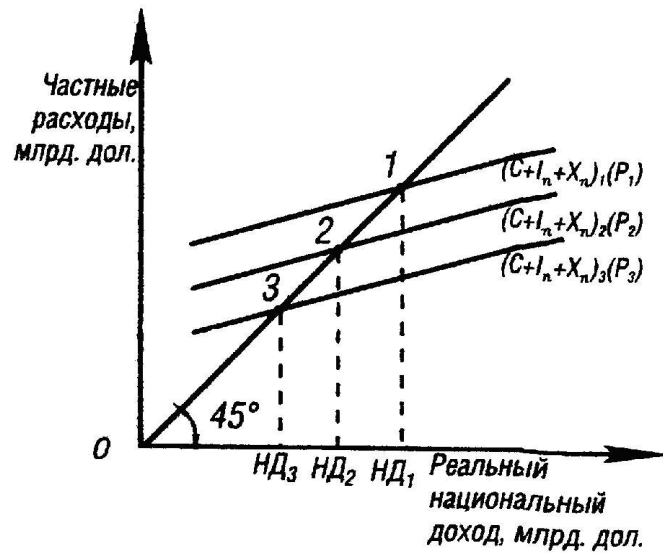


Рис. 15

Исходя из модели "расходы-выпуск", изменяя уровень цен и определяя, как последующие сдвиги совокупных расходов отразятся на изменении равновесного уровня фактического объема производства, можно построить строго наклонную кривую совокупного спроса.

35. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ 1929 – 1933 ГГ., ЕЕ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНО- ПОЛИТИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Из всех мировых экономических кризисов наиболее тяжелым был кризис 1929 – 1933 гг., охвативший многие страны мира. В западной экономической литературе его чаще называют Великой депрессией. В наибольшей степени эта Великая депрессия поразила экономику США, Великобритании, Германии, Франции, Италии и других развитых капиталистических стран.

Основные характеристики Великой депрессии 1929 – 1933 гг. в капиталистическом мире следующие:

Показатели	Глубина падения, %	Длительность падения, мес.
Промышленное производство	46,0	37
Добыча угля	31,1	36
Выплавка стали	61,8	36
Производство автомобилей	69,0	36
Мировые импортные цены	37,8	60
Мировые экспортные цены	23,9	60
Реальные доходы населения	57,7	24

Общее число безработных в развитых капиталистических странах увеличилось с 5,9 млн. в 1929 г. до 26 млн. в 1932 г.

В США валовой национальный продукт снизился со 103,9 млрд. дол. в 1929 г. до 56 млрд. дол. в 1933 г., национальный доход – с 84,7 до 39,4 млрд. дол., личный доход – с 84,3 до 46,3 млрд. дол., безработица увеличилась с 1,6 до 12,8 млн. человек.

В период Великой депрессии 1929-1933 гг. почти во всех капиталистических странах резко уменьшились объемы производства, очень упали цены на товары, произошло сокращение размеров производства практически во всех отраслях, массовое банкротство предприятий и банков, значительное падение курса акций, обесценивание основного капитала, огромный рост безработицы.

Великая депрессия сыграла огромную роль в экономическом и социально-политическом развитии большинства стран мира. Она показала несостоятельность основных концепций классической экономической теории применительно к условиям XX в.; опровергла утверждение о "саморегулировании" капитализма и его бескризисном развитии; привела к огромному разрушению производственных сил в большинстве стран мира; отбросила далеко назад экономику многих государств; резко снизила жизненный уровень основной части населения, привела к огромной массовой безработице; небывало обострила национальные конфликты и политическое положение во многих странах мира. В то же время она насильственно устранила многие противоречия и диспропорции капиталистического воспроизводства, привела в определенное соответствие производительные силы и производственные отношения в охваченных этой депрессией странах, расчистила путь новым экономическим реформам; доказала необходимость активного вмешательства государства в развитие экономики.

Жизнь показала, что внутренних источников саморазвития капиталистической экономики недостаточно для ее устойчивого роста. В обществе постоянно обостряется проблема реализации валового национального продукта. В условиях роста инфляции и налогов сокращается платежеспособный спрос населения и возникает затоваривание на рынке, соответственно происходит спад производства.

Государство может предпринимать антициклические и антикризисные меры, направленные на предотвращение спадов в экономике или уменьшение их глубины, смягчение негативных последствий. Важнейшими антикризисными мерами являются государственные закупки продукции,

проведение дифференцированной налоговой и кредитно-денежной политики, регулирование учетной ставки ссудного процента и т.д.

Значение государственного регулирования экономики существенно возрастает в условиях современной научно-технической революции, которая кардинально меняет все условия воспроизводства.

36. ПРИЧИНЫ ИЗМЕНЕНИЯ РАВНОВЕСНОГО УРОВНЯ РЕАЛЬНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА В ТЕРМИНАХ КЕЙНСИАНСКОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ

В основе кейнсианской модели экономического роста лежит представление о тесной связи между инвестициями и национальным доходом. Увеличение инвестиций в экономике приводит к росту национального дохода, причем, благодаря эффекту мультипликатора, рост национального дохода оказывается более значительным, чем увеличение вызвавших этот рост инвестиций. В свою очередь, поскольку часть национального дохода расходуется на инвестиции, увеличение дохода через эффект акселератора вызывает дополнительное увеличение инвестиций. Таким образом, возникает цепочка:



Однако эта цепочка не обеспечивает автоматического роста экономики, поскольку в экономике имеются стопоры. Первый стопор состоит в том, что ресурсы ограничены, и поэтому невозможно обеспечить непрерывное увеличение инвестиций. Второй стопор связан с психологической склонностью людей делать сбережения. Причем по мере роста дохода доля сбережений в нем увеличивается ("основной психологический закон Кейнса"). Чем выше доля сбережений, тем ниже темпы экономического роста.

Поскольку в экономике не существует механизма, обеспечивающего ее автоматический рост, возникает потребность в его стимулировании. В кейнсианской модели ведущая роль в этом отводится государству. Оно должно проводить такую экономическую политику, которая бы способствовала

увеличению объема инвестиций, снижала долю сбережений. Государство может изменять величину инвестиций, увеличивая или уменьшая **государственные расходы** (закупки государством товаров и услуг), **трансферты** (безвозвратные денежные и натуральные выплаты населению и предприятиям), влиять на величину инвестиций, уровень сбережений через **налоговую систему**. Во-первых, уменьшение (увеличение) налогов изменяет величину средств, которые остаются в руках населения и предприятий и могут быть использованы для закупки товаров и услуг. Во-вторых, дифференцированная налоговая система позволяет поощрять те предприятия, которые увеличивают долю прибыли, направляемой на развитие производства.

Увеличение государственных расходов, благодаря эффекту мультипликатора, вызывает прирост национального дохода более значительный, чем величина вызвавших его расходов. Изъятие средств у населения и предприятий в виде налогов вызывает сокращение величины национального дохода. Одновременно равное увеличение государственных расходов и налогов вызывает эффект, получивший название **мультипликатора сбалансированного бюджета**. Его величина равна единице, т.е. при равном увеличении государственных расходов и, налогов происходит увеличение национального дохода на величину, равную приросту расходов и налогов.

Помимо государственного сектора существенное влияние на уровень инвестиций оказывает **внешняя торговля**. Если страна имеет активное внешнеэкономическое сальдо (превышение экспорта над импортом), то это равносильно приросту инвестиций, что вызывает еще больший прирост национального дохода. Наоборот, если внешнеэкономическое сальдо отрицательное (экспорт меньше импорта), это означает, что средства, которые могли бы быть использованы внутри страны на инвестиции, в действительности были потрачены на закупку иностранных товаров.

37. РОЛЬ ЦЕНОВЫХ ОЖИДАНИЙ НА РЫНКАХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВОЗМОЖНОЕ СМЕЩЕНИЕ КРИВЫХ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЕСТЕСТВЕННОЙ НОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ, ПОТЕНЦИАЛЬНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА И ИНФЛЯЦИИ. КРАТКОВРЕМЕННАЯ И ДОЛГОВРЕМЕННАЯ РЕАКЦИИ ЭКОНОМИКИ НА НЕОЖИДАННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА

В соответствии с традиционным кейнсианским подходом, государство может стимулировать экономический рост, проводя политику "дешевых денег", т.е. увеличивая государственные расходы, понижая учетную ставку процента. Это должно привести к увеличению в экономике объема инвестиций. Однако в данной модели не учитывается активная роль предприятий и населения, которые, ожидая, что в результате проведения политики "дешевых денег" повысятся темпы инфляции, попытаются приспособиться к этим изменениям. В частности, рабочие будут добиваться повышения зарплаты, предприятия повысят цены на свою продукцию, кредиторы – процентные ставки. В итоге предполагавшееся увеличение объема производства не будет достигнуто, поскольку увеличение совокупных расходов, вызванное политикой "дешевых денег", полностью поглотится ростом цен и зарплаты.

Рассмотренный выше механизм приспособления совокупного предложения к изменениям совокупного спроса представлен графически на рис.16.

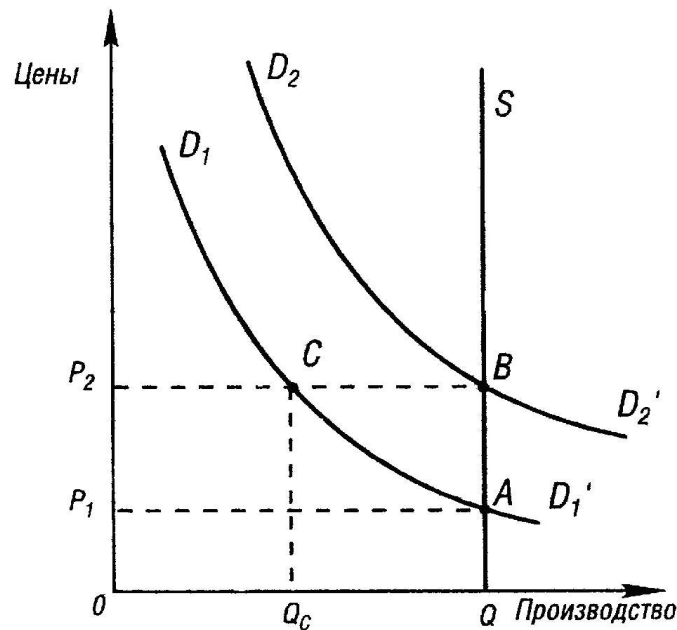


Рис. 16

Поскольку в долгосрочном периоде кривая совокупного предложения представляет собой линию, перпендикулярную оси производства SQ (объяснение этого феномена дано в п. 28), расширение совокупного спроса (на графике – смещение кривой предложения $D_1D_1' \rightarrow D_2D_2'$) не вызывает увеличения объема производства. Происходит лишь повышение цен с P_1 до P_2 . Причем в прежней классической теории считалось, что этот процесс происходит в течение некоторого времени. Сначала повышение цены вызывает уменьшение совокупного спроса с Q до Q_c , однако затем снижение цен и зарплаты возвращает экономику к прежнему уровню, т.е. в точку A . Современная классическая теория полагает, что приспособление цен к изменениям совокупного спроса происходит мгновенно.

Хотя, согласно неоклассической теории, изменение цен, соответствующее ожиданиям предприятий и населения, не вызывает изменения объема производства, возможны **неожиданные изменения совокупного спроса**, которые не соответствуют ожиданиям. Они могут быть связаны, например, с внешней торговлей. В результате резкого изменения спроса на внешнем рынке возникает временная нестабильность в экономике, приводящая к росту или уменьшению совокупного предложения. Графически это выражается в

перемещении точки объёма производства вдоль кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде (см. рис. 9). Например, неожиданное увеличение спроса и, соответственно, цен вызовет кратковременное увеличение предложения, соответствующее перемещению от точки A_1 к точке A_2 . Но в долгосрочном плане повышение зарплаты и цен на другие факторы производства вернет производство к исходному уровню.

Взаимосвязь естественной нормы безработицы, потенциального национального дохода и инфляции. Макроэкономическая политика сталкивается с альтернативой: либо снижение безработицы при увеличении инфляции, либо уменьшение инфляции при росте безработицы. Кейнсианцы традиционно придерживались первого направления, монетаристы – второго. В 80-е гг. преобладающим стал второй подход, поскольку сегодня принято считать, что высокий уровень социальной защиты делает безработицу меньшим злом, чем инфляция.

В п. 28 было показано, что если при рыночном равновесии не обеспечивается производство потенциального национального дохода, то возникает либо инфляционный разрыв, характеризующийся увеличением инфляции вследствие превышения спроса над предложением, либо рецессионный разрыв (разрыв безработицы), для которого характерен высокий уровень безработицы.

Снижения безработицы можно добиться расширением совокупного спроса. Однако надо иметь в виду, что расширение спроса сокращает циклическую безработицу, но практически не влияет на фрикционную и структурную, т.е. уровень безработицы в любом случае не опускается ниже естественного уровня.

Уменьшение инфляции достигается за счет сокращения совокупного спроса, что влечет за собой уменьшение предложения и, следовательно, вызывает рост безработицы. Однако это вынуждает предприятия компенсировать сокращение производства повышением цен (что особенно ярко проявляется в условиях монополии).

Приспособление совокупного предложения к изменениям совокупного спроса в условиях инфляционного и рецессионного разрывов. Рассмотрим сначала ситуацию инфляционного разрыва, то есть когда спрос превышает предложение. В этом случае увеличение спроса вызывает повышение цен, а следовательно, и предложения.

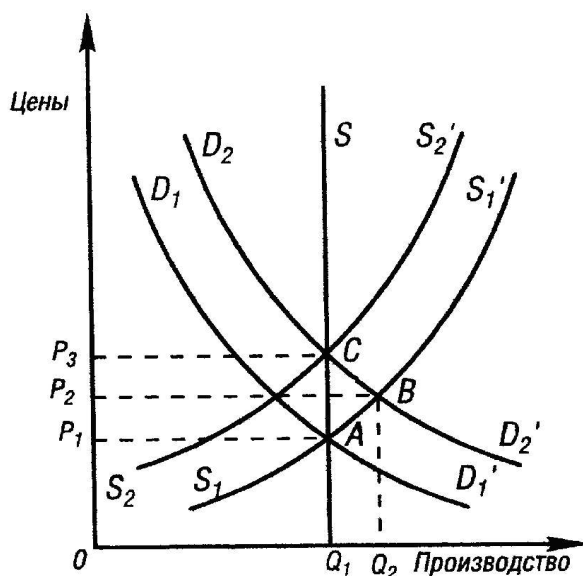


Рис. 17

На рис.17 увеличение спроса показано перемещением вправо кривой спроса ($D_1D_1' \rightarrow D_2D_2'$). Увеличение спроса вызовет повышение цен (с P_1 до P_2) и увеличение предложения (с Q_1 до Q_2). На графике производство переместится из точки A в точку B . Однако через некоторое время ожидание инфляции вызовет требование повысить зарплату. Продавцы других факторов производства также повысят цены. Вследствие увеличения издержек предложение уменьшится. На графике это видно по смещению графика предложения влево: $S_1S_1' \rightarrow S_2S_2'$. Но при этом уровень цен еще больше повысится – до уровня P_3 , а объем производства вернется к прежнему уровню Q_1 .

Рецессионный разрыв характеризуется превышением предложения над спросом, которое возникает в результате сокращения совокупных расходов в экономике. По мнению представителей монетаристской теории, инфляция может быть побеждена только в результате экономической политики,

направленной на сокращение совокупных расходов. Механизм действия такой политики рассмотрим с помощью кривой Филлипса, которая показывает зависимость между уровнем безработицы и инфляции. Поскольку эта связь обратно пропорциональна, кривая Филлипса имеет нисходящий характер. Экономика находится в точке A на кривой Филлипса FF' (рис.18).

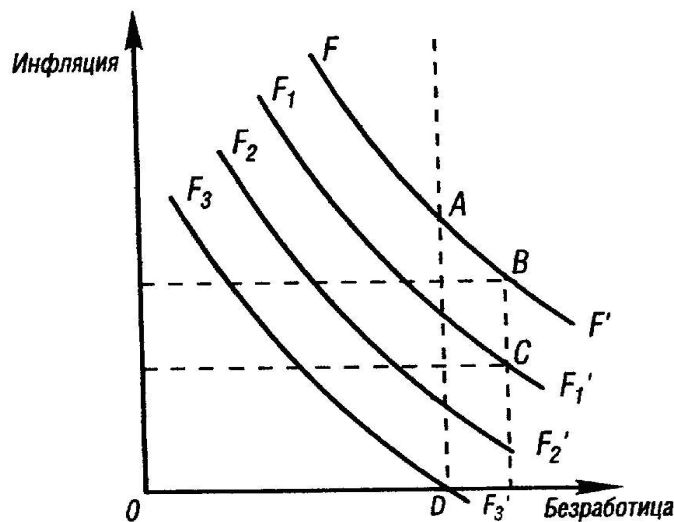


Рис. 18

В результате сокращения расходов произойдет снижение инфляции. Экономика переместится в точку B . В то же время в результате уменьшения спроса вырастет безработица. Снижение инфляции уменьшит инфляционные ожидания в экономике, вследствие чего экономика переместится в точку C . Когда предприятия и население вполне приспособятся к новому, более низкому уровню инфляции, они будут принимать те же экономические решения, что и до осуществления мер по сокращению расходов, восстановят прежний объем производства и потребления, в результате чего уровень безработицы понизится; экономика переместится в точку D , которой соответствует первоначальный уровень безработицы и более низкий темп инфляции (в нашем случае инфляция вообще равна нулю).

38. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА. ВОЗДЕЙСТВИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Фискальная политика – это политика, направленная на регулирование совокупного спроса посредством изменения государственных расходов и налогов. Увеличение государственных расходов увеличивает совокупный спрос и, следовательно, стимулирует экономический рост. Увеличение налогов, напротив, сокращает спрос, предъявляемый на рынке предприятиями и населением, и таким образом сдерживает экономический рост. Если государство стремится уменьшить безработицу, то оно должно всячески стимулировать производство. Если же государство ставит своей целью обуздание инфляции, то оно должно сдерживать развитие экономики.

Различают дискреционную и автоматическую фискальную политику. Под *дискреционной фискальной политикой* понимается преднамеренно производимые изменения величины государственных расходов и налогов для регулирования совокупного спроса. При проведении дискреционной политики важно не только выбрать ее меры, масштаб, но также и сроки осуществления этих мер, так как может существовать временной лаг между мерами и их эффектом.

Автоматическая фискальная политика, как следует из названия, предполагает существование автоматических регуляторов совокупного спроса. К такого рода регуляторам, которые называются *встроенными стабилизаторами*, относят прежде всего высокий прогрессивный налог,

пособия по безработице, а также твердые цены на сельскохозяйственную продукцию. В период быстрого экономического подъема высокий прогрессивный налог позволяет изымать у предприятий и населения относительно большую часть их доходов и таким образом сдерживать рост совокупного спроса и инфляцию. В период экономического спада, наоборот, величина изымаемых в виде налогов средств сокращается быстрее, чем производство. У предприятий и населения остается относительно больше средств, которые могут быть использованы для приобретения товаров и услуг.

Аналогичное воздействие на экономический рост оказывают пособия по безработице. В период экономического спада, когда уровень безработицы выше, рост выплат в виде пособий по безработице расширяет совокупный спрос. В период подъема эти выплаты сокращаются, что в некоторой мере сокращает и спрос.

Твердые цены на сельскохозяйственную продукцию в период экономического спада поддерживают производство, в период подъема – сдерживают его рост.

Важнейшей задачей фискальной политики государства является, таким образом, сглаживание экономического цикла, т.е. сдерживание экономики в период слишком быстрого роста и подстегивание в период спада.

Фискальная политика непосредственное влияние оказывает на состояние государственного бюджета. До Кейнса считалось, что государственный бюджет должен быть сбалансирован по расходам и доходам. Кейнсианцы разработали механизм воздействия на экономический рост с помощью **дефицита государственного бюджета**, под которым понимается превышение расходов госбюджета над его доходами. Увеличение дефицита госбюджета происходит в результате увеличения государственных расходов, что должно стимулировать экономический рост. Для уменьшения величины совокупного спроса в целях борьбы с инфляцией следует сокращать дефицит государственного бюджета. Разумеется, бюджетный дефицит должен быть покрыт, причем от способов его покрытия в значительной мере зависит действенность государственной экономической политики. Существует два

способа покрытия бюджетного дефицита: оформление государственного долга путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг и дополнительная эмиссия (выпуск) денег в обращение. В первом случае государство создает дополнительный спрос на кредитном рынке, что повышает ставку процента и, следовательно, в определенной мере сокращает объем инвестиций. Во втором случае сокращения инвестиций не происходит, напротив, появление в обращении дополнительного количества денег расширяет совокупный спрос (и инфляцию).

Экономика – чрезвычайно сложная система, поэтому фискальная политика имеет неоднозначные последствия. Ее эффективность зависит от ряда обстоятельств.

Во-первых, возможен лаг во времени между осуществлением политических мер и появлением эффекта от них. Это может быть вызвано как инерционностью экономических процессов, так и запаздыванием в осуществлении мер.

Во-вторых, отдельные меры фискальной политики могут иметь противоречивый результат. Например, увеличение государственного долга вследствие роста государственных расходов (что должно стимулировать экономику) может, как было уже отмечено выше, вызвать сокращение частных инвестиций (что, напротив, сдерживает экономический рост).

В-третьих, некоторая часть стимулирующего эффекта фискальной политики может быть распылена вследствие инфляции. Это происходит, когда объем производства достигает потенциально возможного уровня, то есть кривая совокупного предложения переходит в вертикальный ("классический") отрезок (см. п. 27), и дальнейшее увеличение совокупного спроса не приводит к соответствующему увеличению предложения, а лишь вызывает повышение цен.

В-четвертых, эффективность фискальной политики может быть существенно снижена под воздействием изменений, происходящих в мировой экономике. Например, в стране-партнере тенденции в экономике могут быть противоположны тем, которые мы хотели бы получить у себя при помощи

фискальной политики, что снижает ее эффективность.

Возвращаясь к проблеме сбалансированности государственного бюджета, отметим, что бездефицитность бюджета не может быть самоцелью. Более того, стремление любой ценой добиться ежегодно балансируемого бюджета может усугублять циклические колебания в экономике. Предположим, в экономике наблюдается спад. Следствием этого будет сокращение налоговых поступлений в бюджет. Государство, стремясь любой ценой сбалансировать бюджет, должно будет либо увеличить налоги, либо уменьшить государственные расходы. И то, и другое еще сильнее сократит совокупный спрос и углубит экономический спад. Попытки сбалансировать бюджет в условиях экономического роста и сопровождающей его инфляции также могут иметь результат, обратный желаемому, т.е. усилить экономический рост и инфляцию.

Второй подход к сбалансированности бюджета основан на идее *циклически сбалансированной фискальной политики*. Суть ее состоит в том, что не надо стремиться к ежегодно сбалансированному бюджету; достаточно, чтобы он был сбалансирован в рамках экономического цикла. Такой подход позволяет сочетать антициклическую политику и обеспечение сбалансированного бюджета.

39. СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИЙ И ФОРМЫ ДЕНЕГ, ИХ ФИЗИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ. ПОНЯТИЕ ЛИКВИДНОСТИ, ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ И ВИДОВ ДЕНЕЖНЫХ АГРЕГАТОВ, СКОРОСТИ ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ. ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ МОНЕТАРИСТСКОЙ МОДЕЛИ СПРОСА НА ДЕНЬГИ И МОТИВОВ ВЛАДЕНИЯ ДЕНЬГАМИ В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ. ФАКТОРЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА СПРОС НА ДЕНЬГИ

Деньги – это товар особого рода, полезность которого состоит в способности обмениваться на любой другой товар. Деньги явились продуктом длительного исторического развития отношений обмена. Первоначально их роль выполняли различные товары: скот у скотоводческих народов, морские раковины у племен, живущих на берегу Тихого океана, коровы у древних ирландцев, соль, меха и т.п. Со временем функция денег переходит к драгоценным металлам – золоту и серебру. В XVIII вв. оборот широко входят бумажные деньги, которые постепенно вытесняют из оборота золотые и серебряные. В настоящее время большую часть денежной массы составляют средства на Текущих счетах в банках, которые вообще не имеют материальной формы.

В отличие от золотых и серебряных денег, которые имели свою собственную стоимость, современные деньги обычно такой стоимости либо не имеют вовсе, либо их собственная стоимость ни в какой мере не соответствует той стоимости, которую они представляют. Бумажные деньги, текущие счета являются деньгами только потому, что их соглашаются принимать таковыми участники обмена. И бумажные деньги, которые представляют собой долговые обязательства Центрального банка, и металлические деньги, являющиеся

неполноценной монетой, выступают сегодня лишь как знаки стоимости, заместители реальных денег. Текущие счета существуют лишь в форме записей и не имеют материальной формы.

Сущность денег раскрывается в их функциях. В современной экономической теории обычно различается три **функции денег**: средство обращения; мера стоимости; средство сбережения. **Средство обращения**, или **средство обмена**, - основная функция денег. Они играют роль посредника в товарном обмене, расширяя возможности обмена в географическом и временном плане. Деньги позволяют продавцу отложить покупку товара, который он хотел бы получить взамен проданного им самим, либо сделать покупку на другом рынке. Вторая функция денег – **мера стоимости**, или единица счета, - состоит в том, что с помощью денег измеряется стоимость всех других товаров.

Для того чтобы расширить производство, купить какую-либо дорогостоящую вещь, необходимо прежде накопить определенную сумму. Здесь деньги выполняют функцию средства сбережения, или средства накопления, или средства сохранения стоимости, которая состоит в том, что деньги являются наиболее удобной формой накопления богатства. Удобство накопления богатства в форме денег состоит прежде всего в ликвидности, т.е. способности легко превращаться в любую другую форму богатства.

Что же сегодня считается деньгами? Определение денежной массы как совокупности обращающихся в экономике денег является довольно расплывчатым. Для более точной характеристики денежной массы используется понятие денежного агрегата, под которым понимается денежная масса, трактуемая в определенном смысле и определенном объеме. Различают агрегаты M_0 , M_1 , M_2 , M_3 . В агрегат M_0 входят наличные деньги в обращении (бумажные и металлические). Агрегат M_1 включает в себя агрегат M_0 , а также средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий и населения, депозиты населения в сберегательных банках до востребования. Агрегат M_2 включает в себя агрегат M_1 , а также урочные депозиты и

начисления в сберегательных банках. Агрегат M_3 наряду с агрегатом M_2 включает в себя депозитные и сберегательные сертификаты, а также облигации государственного займа. К деньгам безусловно относится агрегат M_1 . Относительно агрегатов M_2 и M_3 нет единого мнения. Иногда их рассматривают как "почти деньги" ("квазиденьги").

Количество денег в обращении зависит от количества товаров, подлежащих реализации, их цен, а также скорости обращения денег, т.е. среднего числа оборотов денег в их обмене на товары.

Представители двух основных направлений современной экономической теории по-разному трактуют проблему спроса на деньги. Монетаристы считают, что спрос на деньги, в отличие от предложения, является устойчивым. Его величина жестко определяется основными экономическими показателями и, прежде всего, величиной реального дохода на душу населения. Стабильность спроса на деньги предопределена консерватизмом человеческой природы, стремлением сохранять структуру "портфеля активов", которыми обладает человек. В этот "портфель" входят деньги, производственные здания, оборудование, личное имущество, человеческий капитал, причем деньги являются главным элементом активов.

В кейнсианской модели спрос на деньги считается стабильной величиной. На нее оказывают влияние три фундаментальных психологических фактора: склонность к потреблению, склонность к инвестированию и предпочтение ликвидности, т.е. стремление держать свои активы в наиболее ликвидной (денежной) форме. По мере роста дохода, согласно основному психологическому закону Кейнса, увеличивается склонность к сбережениям, что должно привести к сокращению спроса на, деньги. Совокупный спрос, на деньги (M) можно определить по формуле:

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r),$$

где M_1 – спрос на деньги для сделок (транзакционный спрос);

M_2 – спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный спрос);

L_1, L_2 – функций ликвидности;

Y – национальный доход;

r – ставка процента.

Из формулы видно, что основными факторами, которые определяют величину спроса на деньги, являются национальный доход и норма процента. Более подробно кейнсианская модель спроса на деньги будет рассмотрена в следующем параграфе.

Важным фактором изменения спроса на деньги является инфляция. При невысоких ее темпах ("ползучая" инфляция) происходит частичное обесценивание сбережений, что заставляет владельцев денег вкладывать их в товары. Увеличивается объем инвестиций, что в конечном счете стимулирует экономику. Поэтому кейнсианцы рассматривали небольшую инфляцию как фактор экономического роста. Спрос на деньги со стороны активов (спекулятивный спрос) возрастает, поскольку увеличивающееся предложение денег снижает процент. Спрос на деньги для сделок (транзакционный спрос) возрастает вследствие увеличения производства.

При очень высоких темпах инфляции ("галопирующая" инфляция) значительно возрастают инфляционные ожидания в экономике. Сбережения становятся практически невозможными. Владельцы денег стремятся сразу же превращать их в товары. Владельцы товаров, напротив, стараются их придерживать. Вследствие повышения цен на сырье и роста зарплаты быстро возрастают издержки производства. Производство сокращается, поэтому спрос на деньги для сделок относительно уменьшается. В то же время спекулятивный спрос на деньги резко возрастает. Денежная масса начинает увеличиваться гигантскими темпами. Инфляция сама себя раскручивает.

40. СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ДЕНЕГ. МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СИЛЫ ДЕНЕГ. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ДЕНЕГ И НАЦИОНАЛЬНЫМ ДОХОДОМ. РАЗЛИЧНЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА. СУЩНОСТЬ КЛАССИЧЕСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ ДЕНЕГ

Денежный рынок, как и рынок любого товара, характеризуется спросом и предложением. Однако связь между ними, влияющие на них факторы по-разному трактуются кейнсианцами и монетаристами.

Взаимосвязь между денежным спросом и предложением и национальным доходом. В кейнсианской модели последующими звеньями *передаточного* (трансмиссионного) *механизма*, связывающего предложение денег и национальный доход, являются ставка процента и объем инвестиций. Увеличение денежной массы приводит к снижению ставки процента, что увеличивает объем инвестиций в экономике. Это в свою очередь обеспечивает прирост национального дохода. Основным Движущим мотивам для хозяйствующих субъектов, по мнению современных кейнсианцев, является стремление сохранить привычную структуру портфеля активов, которыми обладает каждый субъект.

По мнению монетаристов, связь между денежной массой и национальным доходом является прямой и непосредственной, то есть увеличение денежной массы ведет к расширению расходов и, следовательно, к оживлению деловой активности. Основным движущим мотивом здесь выступает ощущение роста богатства, возникающее вследствие увеличения номинальных (денежных)

доходов.

В основе как кейнсианской, так и монетаристской модели лежит *количественная теория денег*, согласно которой уровень цен в экономике определяется количеством денег в обращении.

Покупательная сила денег зависит, во-первых, от структуры денежной массы и, прежде всего, от соотношения количества наличных денег и средств на текущих счетах; во-вторых, от скорости обращения наличных денег и средств на счетах; в-третьих, от объема торговли, то есть суммы товарных цен.

Интерпретацией количественной теории является уравнение обмена, которое в концентрированной форме выражает суть монетаристской концепции. *Элементарное уравнение обмена* имеет следующий вид:

$$MV = PQ,$$

где M – предложение денег;

V – скорость обращения денег, то есть количество оборотов
одноименной денежной единицы в течение года;

P – средневзвешенный уровень цен;

Q – количество товаров и услуг, проданных в течение года.

С учетом того, что денежная масса наряду с наличными деньгами включает в себя также текущие счета, уравнение обмена приобретает следующий вид:

$$MV + M'V' = PT,$$

где M – предложение денег;

V – скорость обращения денег;

M' – сумма денежных средств на текущих счетах;

V' – скорость обращения денежных остатков на счетах в течение
данного периода;

P – средневзвешенный уровень цен;

T – сумма всех товаров.

В отличие от монетаристов, считающих скорость обращения денег (V) стабильной, кейнсианцы полагают, что она может изменяться вследствие изменения структуры денежной массы, ставки процента и обратно пропорциональна изменению величины предложения денег.

Общий *спрос на деньги* складывается из двух элементов: спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов. Спрос на деньги для сделок, то есть для приобретения товаров и оплаты услуг, выплаты зарплаты, изменяется прямо пропорционально увеличению национального дохода и не зависит от уровня ссудного процента. Спрос на деньги со стороны активов связан с функцией денег как средства Накопления. Финансовые активы могут существовать либо в форме наличных денег, либо в форме ценных бумаг. Преимущество первой формы состоит в более высокой ликвидности, преимущество второй – в возможности получать доход в виде процента. Чем выше ставка процента, тем выгоднее держать активы в форме ценных бумаг, поэтому при повышении ставки процента спрос на деньги уменьшается, при понижении – увеличивается.

Предложение денег регулируется как политикой Национального банка, определяющего величину денежной эмиссии, так и уровнем процента. Чем он выше, тем более заинтересованы владельцы денег во вкладывании их в банки, которые получают возможность открывать больше текущих счетов и таким образом увеличивать денежную массу. Механизм образования спроса на деньги и предложения денег представлен графически на рис.19.

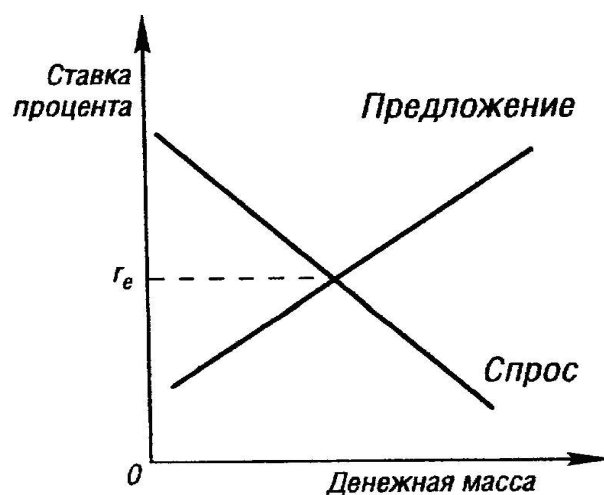


Рис. 19

Национальный банк может изменять величину предложения денег, устанавливая обязательные резервы, депонируемые коммерческими банками в Национальном банке, покупая и продавая государственные ценные бумаги на открытом рынке: продажа ценных бумаг государством уменьшает денежную массу в обращении, покупка – увеличивает. На величину денежной массы оказывают влияние также приток и отток иностранной валюты: приток валюты в страну увеличивает денежную массу, отток – уменьшает. Повышение ставки процента привлекает иностранную валюту в страну (но это в полной мере относится лишь к странам со свободно конвертируемыми валютами).

Увеличение предложения денег, например, вследствие экспансионистской денежно-кредитной и финансовой политики государства, неизбежно приводит к инфляции, причём при высоких темпах инфляции она возрастает из-за увеличения инфляционных ожиданий.

41. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕЙ. СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ. РОЛЬ И ЗАДАЧИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА. ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА. РОЛЬ И НОРМЫ БАНКОВСКИХ РЕЗЕРВОВ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР. ФОРМЫ РАЗВЕРТЫВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО КРИЗИСА И МЕТОДЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Важнейшим элементом рыночного механизма является система платежей, которая должна обеспечить перераспределение денежных средств в экономике для их эффективного использования. Основные функции системы платежей: перераспределение денежных ресурсов на условиях последующего возврата между предприятиями, населением и государством; обеспечение временной потребности предприятий, населения, государства в денежных средствах; эффективное использование имеющихся в экономике свободных денежных средств; высвобождение части наличных денег из оборота и замена их кредитным обращением.

Основу системы платежей составляет *банковская система*. Банки – это финансовые учреждения, выполняющие посреднические функции при осуществлении платежей в экономике. В Украине существует двухуровневая банковская система. Верхний ее уровень занимает Национальный банк, нижний – коммерческие банки.

Национальный банк, "банк банков", является государственным банком, осуществляющим эмиссию наличных денег. В его задачи входит проведение государственной денежно-кредитной политики, регулирование денежного обращения, обеспечение устойчивости гривни. Важнейшей функцией

Национального банка является регулирование деятельности коммерческих банков, осуществляемое путем изменения норматива обязательных резервов, которые все коммерческие банки должны 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.).

Обязательные банковские резервы выполняют такие функции: во-первых, они представляют собой определенную гарантию сохранности вкладов, во-вторых, являются методом регулирования экономики. Увеличение обязательных банковских резервов сокращает возможности коммерческих банков в выдаче кредитов, что в определенной мере сдерживает экономический рост. Напротив, уменьшение обязательных резервов расширяет возможности кредитования, и поэтому стимулирует экономический рост.

Нижний уровень банковской системы образуют коммерческие банки. Операции банков условно можно разделить на три группы: пассивные, активные и торгово-комиссионные. К первой группе, пассивным, относятся операции по формированию банковских ресурсов: образование и увеличение собственных средств путем продажи 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) и текущими (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 вовсе не начисляются, либо они очень 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.

Активные операции банков состоят и выдаче денежных ссуд. Современная банковская система строится на *частичных резервах*, иначе говоря, выдаваемые банками кредиты 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 банковских резервов, которая устанавливается в процентах к обязательствам банка.

На всю сумму избыточных резервов, то есть 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 *A* клиентом *X*, может быть помещена им в виде вклада в банк *B*, который в свою очередь на эту сумму (за вычетом обязательных резервов) может выдать кредит клиенту *Y* и т.д. Таким образом, потенциальный объем кредитования значительно превышает первоначальные избыточные резервы. Этот потенциал увеличения объема кредитования характеризуется показателем *денежного мультипликатора*, который равен величине, обратной норме обязательных резервов:

Денежный мультипликатор = $1 / \text{норма обязательных резервов}$.

Кредитная система потенциально содержит в себе опасность кредитного краха. Если какой-либо кредитор не получает 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 произойти 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.

Ссуды выдаются банками обычно под какое-то обеспечение: под залог векселей, других ценных бумаг, товаров, недвижимости и земли.

Еще один вид банковских операций, торгов и-комиссионные, включает в себя покупку и продажу ценных бумаг, размещение кредитов, валютные операции и т.д.

Коммерческие банки условно можно разделить на универсальные и специализированные. Первые занимаются всем комплексом банковских операций, обслуживая различные категории клиентов. Вторые специализируются на определенных видах операций, например, внешнеторговых, ипотечных (выдача кредитов под залог недвижимости и земли), операциях с ценными бумагами, финансировании и кредитовании инновационных проектов и т.д.

Помимо банков на кредитном рынке действуют и другие посредники: ссудо-сберегательные ассоциации, взаимносберегательные банки, финансовые компании, кредитные, кредитно-строительные кооперативы, строительные общества и др.

Ссудо-сберегательные ассоциации, распространенные в США, и аналогичные им *взаимно-сберегательные банки, сберегательные банки* осуществляют мобилизацию средств широких слоев населения. Эти средства вкладываются в ценные бумаги, используются для выдачи долгосрочных кредитов под залог недвижимости. *Финансовые компании* специализируются на кредитовании отдельных отраслей и выдаче определенных видов кредитов (потребительского, инвестиционного). *Кредитные, кредитно-строительные кооперативы, строительные общества* формируют свой капитал из сберегательных вкладов своих членов и выдают им ипотечный кредит.

42. ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ. ФОРМЫ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА УРОВЕНЬ СТАВОК ПРОЦЕНТА И СКОРОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ. ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНФЛЯЦИОННЫХ "СПИРАЛЕЙ"

Инфляция – это процесс обесценивания денег, т.е. снижения их покупательной способности, выражающийся в повышении общего уровня цен. Различают открытую инфляцию, проявляющуюся в росте цен, и подавленную, которая при административном регулировании цен выражается в росте дефицитов и очередей. Важнейшей количественной характеристикой инфляционного процесса является темп инфляции, который показывает, на сколько процентов повысился общий уровень цен в течение данного периода.

Для "ползучей" инфляции характерен невысокий темп (обычно в год до 10%); для "галопирующей" и гиперинфляции – высокий (в год до 100 и свыше 100% соответственно).

При высоких темпах инфляции возникают *инфляционные ожидания*. Люди, предполагая, что рост цен продолжится, стараются к нему приспособиться: рабочие добиваются включения в коллективные договоры положения о ее индексации; кредиторы повышают уровень ставок процента, ограничивают объем долгосрочного кредитования; предприятия завышают цены на свою продукцию, стремясь перекрыть потери, связанные с инфляцией, и т.д.

Различают "адаптивные" и "рациональные" инфляционные ожидания. В первом случае они основываются на *экстраполяции*, т.е. предположении, что нынешний уровень инфляции сохранится и в дальнейшем. Во втором случае ожидания формируются на основе экономических и политических прогнозов.

Наряду с *ожидаемой инфляцией*, темп которой соответствует инфляционным ожиданиям, бывает и *неожиданная*, или *непредвиденная*,

инфляция, при которой фактический темп превышает ожидавшийся. В первом случае получатели дохода могут определенным образом приспособиться к инфляции, во втором они несут потери. Особенно большие потери несут получатели фиксированных доходов: пенсий, стипендий, пособий, зарплаты в бюджетной сфере, а также владельцы сбережений.

Инфляция влияет на уровень ставок процента. При фиксированной ставке процента она перераспределяет доходы между кредиторами и заемщиками в пользу последних. Особенно большие потери несут кредиторы по долгосрочным кредитам.

В краткосрочном периоде, пока владельцы денежного капитала не успевают приспособиться к инфляции, ставка процента вследствие увеличения денежной массы понижается, но затем по мере возникновения инфляционных ожиданий она начинает расти.

Влияние инфляции на скорость обращения денег неоднозначно. На первом этапе инфляции, при невысоких ее темпах, скорость обращения денег уменьшается. При высоких темпах инфляции деньги обесцениваются настолько, что фактически скорость их обращения возрастает в результате превышения потребностей оборота над предложением денег.

По мере роста темпов инфляции усиливаются инфляционные ожидания. Начинается массовое "бегство от денег".

Владельцы денег стремятся немедленно вложить их в товары, что увеличивает спрос, а следовательно, приводит к еще большей инфляции. Рабочие требуют повышения зарплаты для того, чтобы компенсировать инфляционные потери. Но поскольку зарплата входит в издержки производства, ее повышение вызывает в конечном счете рост цен, что ведет к новым требованиям повышения зарплаты и т.д. Здесь имеет место кумулятивная **инфляционная спираль зарплаты и цен**. Поскольку инфляция сама себя раскручивает, остановить этот процесс бывает очень сложно. Необходимо оперативно принять антиинфляционные меры: стимулировать производителей в увеличении производства товаров, наращивать импорт,

уменьшать дефицит госбюджета, "связывать" свободные деньги населения и предприятий. Большое значение для стимулирования товаропроизводителей и "связывания" свободных денег имеет разгосударствление собственности на основе акционирования и приватизации.

Активное воздействие на уровень инфляции оказывают также использование свободных цен, налоговая и финансово-кредитная политика.

43. МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ, РЕКОМЕНДУЕМЫЕ РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ШКОЛАМИ

Кейнсианцы рассматривают умеренную инфляцию как фактор экономического роста. Она выгодна государству, поскольку увеличение номинальных доходов населения и предприятий позволяет увеличить налоговые поступления. Государство выигрывает также вследствие инфляционного обесценения государственных облигаций (их реальная выкупная стоимость в результате инфляции уменьшается), поэтому кейнсианцы считают необходимым бороться лишь с чрезмерной инфляцией. Для этого надо сдерживать экономический рост путем повышения ставки процента, продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке и увеличения нормы обязательных банковских резервов.

Концепция градуализма состоит в том, что для преодоления инфляции необходимо постепенно сокращать темпы роста денежной массы. Чтобы предприниматели и рабочие не допускали ошибок при определении цен, ставок зарплаты, заключении контрактов, следует постепенно переориентировать денежно-кредитное регулирование.

Монетаристы основной причиной инфляции считают избыточный рост денежной массы. При этом экономическая политика должна быть направлена не на ликвидацию инфляции, а на достижение устойчивых и предсказуемых темпов роста цен. В этих условиях небольшая ожидаемая инфляция будет стимулировать экономический рост, причем, по мнению ряда современных монетаристов (например, Д. Лейдера), экономическое равновесие может наступить при любых темпах инфляции, если только участники хозяйственного оборота приспособились и правильно прогнозируют динамику цен: Для уменьшения инфляционных ожиданий многие современные монетаристы (М. Самнер, Р. Уард и др.) предлагают проводить политику доходов, одновременно ограничивая рост цен и зарплаты. Некоторые (например, М. Паркин) считают

политику доходов неэффективной, особенно при высокой безработице, поэтому они, напротив, предлагают осуществлять индексацию доходов при одновременном проведении жесткой денежно-кредитной политики.

Традиционной для монетаризма является точка зрения, в соответствии с которой уменьшить инфляцию можно прежде всего за счет сокращения темпов роста денежной массы. Согласно монетарному правилу Фридмена, устойчивый экономический рост может быть достигнут при еженедельном увеличении денежной массы примерно на 0,08% (или на 0,3% в месяц). Многие современные монетаристы считают, что наряду с сокращением темпов роста денежной массы необходимо также уменьшение дефицита государственного бюджета, который превратился сегодня в важнейший фактор инфляции.

44. СУЩНОСТЬ КРИВОЙ ФИЛЛИПСА И ЕЕ ПОСЛЕДУЮЩИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДИФИКАЦИИ. ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЫНКА ТРУДА НА ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ИНФЛЯЦИЕЙ И БЕЗРАБОТИЦЕЙ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ

Кривая Филлипса (рис. 20) доказывает существование устойчивой обратной связи между уровнем безработицы и уровнем инфляции.



Рис. 20

В основу теоретических моделей, характеризующих взаимосвязь между инфляцией и безработицей, заложены следующие предположения и обобщения. Чем выше степень прироста совокупного спроса, тем выше будут возникающая на этой основе инфляция и рост реального продукта (и ниже уровень безработицы). Напротив, при замедленных темпах роста совокупного спроса ниже будут вызванная этим ростом инфляция и рост реального продукта (и соответственно выше уровень безработицы). Следовательно, высокие темпы инфляции должны сопровождаться низким уровнем безработицы, и наоборот.

Факторы, лежащие в основе концепции кривой Филлипса, оказываются теми же, которые используются в кейнсианской теории для объяснения промежуточного участка кривой совокупного предложения. Прежде всего, это несбалансированность рынка труда. Приспособительская реакция рынка труда оказывается недостаточно быстрой и полной для приостановления роста издержек производства и цен на продукцию, который происходит до достижения состояния общей занятости. Затем – *господство на рынке*. Профсоюзы и крупный бизнес обладают значительной монопольной властью для повышения цен и зарплаты, и эти их действия ведут к росту уровня цен при отсутствии дополнительного совокупного спроса.

За последние тридцать лет трактовки кривой Филлипса радикально изменились. Первоначальная идея об устойчивой альтернативности безработицы и инфляции уступила место концепции адаптивных ожиданий, в соответствии с которой подобная альтернативная связь возможна лишь в краткосрочном плане, в долгосрочном же она не существует. Следовательно, краткосрочная кривая Филлипса нестабильна.

Возникшая позднее теория рациональных ожиданий доказывает, что макроэкономическая политика оказывается неэффективной, поскольку ее последствия заранее учитываются рабочими, требующими повышения зарплаты. Взятые вместе гипотезы естественного уровня (теории адаптивных и рациональных ожиданий) приводят к выводу о том, что политика маневрирования спросом не может повлиять на объемы реального выпуска продукции и занятости в долгосрочном плане, но воздействует лишь на уровень цен. Этот вывод противоречит первоначальным выводам о кривой Филлипса. В этих условиях верным может быть утверждение об альтернативности безработицы и инфляции в краткосрочном плане, но вероятность такой связи в долгосрочном плане намного ниже.

Несомненно и то, что на взаимосвязь между инфляцией и безработицей влияют особенности рынка труда, в том числе уровень и виды безработицы, величина издержек на поиски рабочих мест. Наиболее нежелательна циклическая безработица, хотя при ее росте инфляция может уменьшиться.

Общество стремится проводить одновременно антиинфляционную политику и политику "полной занятости", при которой достигается "естественный уровень безработицы" (5-6%). Выделяются два типа политики воздействия на рынок: политика занятости и переквалификации и политика содействия конкуренции. Политика занятости и переквалификации направлена на сокращение или даже полное устранение дисбалансов и узких мест на рынке труда. Она заключается в профессиональной подготовке безработных, информации о рабочих местах и антидискриминационных мерах. Политика содействия конкуренции представляет собой ограничение рыночной власти профсоюзов и крупных корпораций. Кроме того, в определенные периоды правительство использует ориентиры установления зарплаты и цен. В современных условиях для уменьшения инфляции и безработицы применяются рекомендации теории экономики предложения (снижение налогов, усиление стимулов к труду, сбережениям и инвестициям и т.д.).

В 1968-1982 гг. в экономике США была стагфляция, т.е. сочетание инфляции и спада производства. В условиях стагфляции рост цен сопровождался снижением реальных объемов производства. Приступы стагфляции были вызваны *шоками предложения* (или ценовыми шоками). Серия шоков предложения включала резко возросшие цены на энергоносители, более высокие цены на сельскохозяйственную продукцию в условиях дефицита продуктов питания (особенно в Советском Союзе и ряде стран Азии и Африки), высокие импортные цены, снижение производительности труда и инфляционные ожидания. Шоки предложения (ценовые шоки) и привели к стагфляции, из которой было трудно выйти.

45. СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. ПОНЯТИЯ ЭКСТЕНСИВНОГО И ИНТЕНСИВНОГО РОСТА. ВОЗДЕЙСТВИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОПОРЦИЯХ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КРИВОЙ ЛАФФЕРА

Экономический рост – важнейшая качественная и количественная характеристика динамики общественного воспроизводства. Он выражается в изменении факторов производства, их соотношения и, в конечном счете, результатов хозяйствования. Экономический рост характеризует развитие экономики, увеличение реального валового национального продукта (ВНП) и чистого национального продукта (ЧНП). Одновременно в процессе экономического роста совершенствуются факторы производства и экономические отношения.

Существуют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При *экстенсивном типе* прирост продукции обычно достигается на прежней технической основе, за счет количественного роста производственных ресурсов, дополнительного их вовлечения в процесс материального производства. Экстенсивный тип развития связан с расширением сферы применения живого и овеществленного труда, т.е. с ростом численности работников и объема производственных фондов без улучшения их качественных характеристик.

При *интенсивном типе* экономического роста увеличение объемов ВНП и ЧНП достигается путем качественного улучшения факторов производства на основе применения более прогрессивных средств и предметов труда,

технологий, повышения квалификации рабочей силы, а также улучшения использования всех факторов производства. Интенсивный тип экономического роста находит выражение в увеличении выхода продукции с каждой единицы вовлеченных в производство ресурсов, повышении производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, качества продукции. Интенсивный тип экономического роста базируется на широком и умелом использовании новейших достижений науки и техники.

В реальной действительности экстенсивный и интенсивный типы экономического роста не встречаются в чистом виде, а сочетаются, поэтому говорят о преимущественно экстенсивном или интенсивном типе роста.

Источниками экономического роста являются следующие факторы: 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 рост производства физически возможным. Только наличие определенного объема природных, материальных и трудовых ресурсов, а также технологического потенциала позволяет увеличивать производство реального продукта. Названные и другие факторы сказываются на уровне производительности труда, величине трудовых затрат и темпах экономического роста.

На экономический рост влияют изменения в пропорциях потребления, инвестиций, сбережений. Рост производственного и личного потребления увеличивает совокупный спрос и приводит к росту валового и чистого национального продукта в абсолютном выражении и 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 и приводят к снижению темпов экономического роста.

Сторонники *теории экономики предложения* полагают, что изменения в

совокупном предложении являются активной силой, определяющей уровни инфляции и безработицы (в то время как кейнсианцы, акцентируя внимание на проблеме спроса, недооценивают роль предложения в преодолении стагфляции). Сторонники теории экономики предложения выступают против высоких налогов, которые ведут к инфляции издержек и перекладываются на потребителей в виде более высоких цен; считают, что длительность и интенсивность труда рабочих зависит от величины дополнительных доходов после уплаты налогов, что для стимулирования труда необходимо сократить предельные ставки налога на получаемые доходы, что более низкие предельные ставки налога способствуют сбережению и инвестированию, а также росту производительности труда и повышению уровня цен.

Элементы теории экономики предложения явились теоретической основой политики администрации президента США Рональда Рейгана (1981-1988 гг.). Начиная с 1981 г. ставки личного подоходного налога и налога на прибыль корпораций в США резко сократились. Быстро приостановлено государственное вмешательство в экономику за счет замораживания и сокращения расходов на социальные программы. Значительно сузились масштабы государственного регулирования частного предпринимательства.

Сторонник теории предложения Артур Лаффер обосновал, что более низкие ставки налогов могут обеспечить прежние или даже возросшие поступления в бюджет. Так называемая *кривая Лаффера* показывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями (рис. 21).

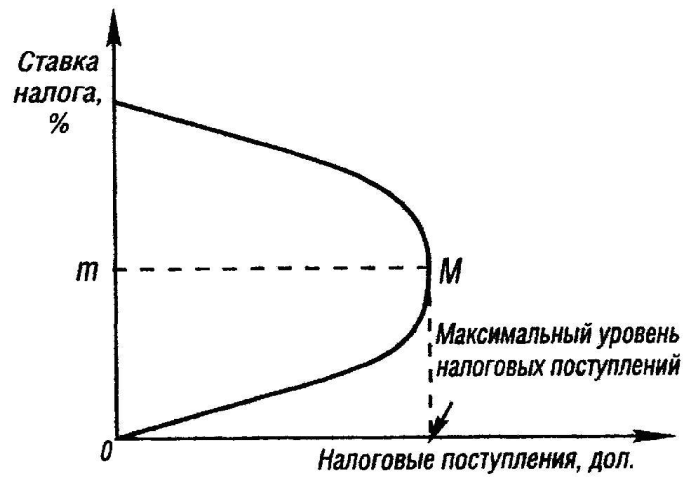


Рис. 21

Согласно кривой Лаффера до точки *М* большее значение налоговой ставки будет обеспечивать большую величину налоговых поступлений. Дальнейшее увеличение налоговой ставки приведет к снижению стимулов производства, уменьшению величины национального дохода и общей суммы налоговых поступлений. Однако на практике трудно определить, при какой фактической ставке налога начнется снижение налоговых поступлений.

46. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. СТРУКТУРА ТОРГОВОГО БАЛАНСА. ФОРМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ СПРОСОМ, ПРЕДЛОЖЕНИЕМ И ДВИЖЕНИЕМ ЦЕН В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Общими факторами развития международной торговли выступают природно-географические, исторические, политические. В последние десятилетия важнейшее влияние на развитие международной торговли оказывают: рост объема мирового производства в целом и в отдельных странах, особенно небольших; появление новых видов продукции; ограниченность ресурсов в отдельных странах; углубление международного разделения труда под воздействием НТП, в частности, развитие подетальной и технологической специализации. Важным фактором развития мировой торговли является также деятельность международных монополий, поскольку доля внутрифирменного оборота в мировой торговле постоянно возрастает.

Одной из наиболее распространенных концепций, объясняющих механизм международной торговли, является теория сравнительных преимуществ, основы которой были заложены еще Адамом Смитом и Давидом Рикардо. В соответствии с указанной теорией страны – участницы международного обмена должны специализироваться на производстве тех товаров, по которым они имеют наименьшие вмененные (альтернативные) издержки. За счет специализации две страны смогут более эффективно использовать имеющиеся у них ресурсы, а затем обмениваться излишками товаров, например, в пропорции $1A = 1,5B$. Эта пропорция называется *условиями торговли*.

Состояние внешней торговли страны характеризуется *торговым балансом*, который показывает соотношение товарного экспорта и импорта. Разница между экспортом и импортом товаров называется сальдо внешней торговли. Если экспорт превышает импорт, сальдо положительное; если

импорт превышает экспорт, сальдо отрицательное. Торговый баланс является частью платежного баланса, в который входят также баланс услуг, доходы от зарубежных инвестиций и переводы за границу, а также счет по операциям с капиталом.

Механизм определения объема и цены производства на мировом рынке аналогичен механизму внутреннего рынка, однако имеется ряд существенных особенностей. Во-первых, превышение спроса над предложением (или наоборот) на мировом рынке имеет более длительный характер, поскольку затруднен перелив капитала. Во-вторых, уровень монополизации мировой торговли ниже, чем внутреннего рынка. В то же время на мировом рынке совершенно открыто действуют такие монополии, как ОПЕК. В-третьих, большое влияние на международную торговлю оказывает государственное регулирование, например, в форме протекционизма, международной экономической интеграции.

47. ФУНКЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА. ОБМЕННЫЙ КУРС И ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ЕГО КОЛЕБАНИЙ. СВОДНЫЙ ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ОСНОВНЫЕ ПУТИ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Одной из главных особенностей международных расчетов в отличие от расчетов внутри страны является использование разных валют, необходимость перевода одной валюты в другую. Этот перевод осуществляется на валютном рынке, где товаром выступает валюта. Цена одной валюты, выраженная в определенном количестве другой валюты, называется *обменным (или валютным) курсом*. В основе валютного курса лежит *паритет покупательной способности (силы)*, который является соотношением определенных количеств валюты одной страны и валюты другой страны, выражающих стоимость одинакового набора товаров и услуг в этих странах. Упрощенно это можно представить следующим образом: например, стоимость курицы, костюма, батона, бутылки вина, автомобиля в марках в Германии и стоимость того же набора товаров в фунтах стерлингов в Англии дает нам паритет покупательной способности этих двух валют.

Хотя паритет покупательной способности и лежит в основе обменных курсов, они постоянно отклоняются от него. Основными причинами этих отклонений являются: состояние платежного баланса; состояние валютного рынка, то есть соотношение спроса и предложения; политические условия. Если состояние платежного баланса ухудшается, курс национальной валюты снижается, поскольку повышается спрос на иностранную валюту, необходимую для выполнения обязательств перед зарубежными партнерами. В любом случае увеличение спроса на валюту относительно предложения повышает ее обменный курс, и наоборот. Причинами роста спроса на нее

может быть увеличение спроса на товары данной страны; менее высокие темпы инфляции в стране по сравнению со странами-партнерами; повышение учетных ставок процента в данной стране; спекулятивные ожидания. Существенное влияние на валютный курс оказывает также политическая ситуация в стране. Ухудшение ее подрывает доверие к национальной валюте, и ее курс падает.

Валютные курсы могут быть **фиксированными**, если установлено золотое содержание валюты или она привязана к другой валюте, либо **плавающими**, когда валютный курс свободно изменяется под влиянием спроса и предложения. Могут также вводиться пределы отклонения валютных курсов, как, например, в Европейской валютной системе. Если фиксированный валютный курс не удается поддержать на прежнем уровне, проводится **ревальвация**, т.е. официальное повышение обменного курса валюты, либо **девальвация**, т.е. официальное понижение курса валюты.

Сводный платежный баланс по краткосрочным (текущим) операциям представляет собой часть платежного баланса страны (наряду со счетом операций с капиталом). Счет текущих операций включает: торговый баланс (см. п. 46); баланс услуг (транспорт, в том числе фрахт судов, связь, страхование, туризм, содержание дипломатических и торговых представительств за границей, взносы в международные организации и другие услуги); доходы от зарубежных инвестиций и платежи за границу по иностранным инвестициям в стране.

Счет операций с капиталом (баланс движения капиталов) показывает, сколько иностранных кредитов было получено страной за период, для которого составляется баланс, и сколько кредитов было предоставлено представителям других стран. Разница между двумя этими величинами выражается сальдо операций с капиталом. Если сальдо положительное, то есть поступления в страну превышают выплаты за границу, можно сказать, что платежный баланс имеет актив; если сальдо отрицательное, платежный баланс имеет дефицит.

Валюты бывают полностью обратимыми, частично обратимыми и

необратимыми. **Полностью обратимые (или свободно конвертируемые) валюты** – это те, по которым отсутствуют валютные ограничения, то есть существует свободный и неограниченный обмен на любые иностранные валюты и свободный ввоз (вывоз) за границу для всех категорий держателей и любых целей.

Частично обратимые валюты – это те, по которым сохраняются некоторые валютные ограничения. Различают **внешнюю обратимость**, т.е. обратимость для иностранных граждан и предприятий, и **внутреннюю обратимость**, т.е. обратимость для своих граждан и предприятий.

Необратимые (или неконвертируемые) валюты – это те, по которым сохраняются валютные ограничения как для иностранцев, так и для своих граждан, иначе говоря ограничения на ввоз и вывоз валюты, ее обмен, свободную куплю и продажу.

Основные пути достижения обратимости валюты следующие: введение реального обменного курса; приведение в соответствие с мировыми внутренними цен; создание официального валютного рынка в стране; разрешение свободной купли и продажи валюты, свободного открытия валютных счетов. В качестве специальных мер часто предлагается также введение запрета на продажу товаров за валюту внутри страны, увеличение нормы обязательной продажи (вплоть до 100%) валюты государству или на валютном рынке.

48. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНЫХ СИСТЕМ. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ИЗМЕНЕНИЯМИ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ И СДВИГАМИ В ТОРГОВЫХ БАЛАНСАХ

В XX в. сменились три международные валютные системы. До середины 30-х гг. действовала *система золотого стандарта*, предусматривавшая наличие фиксированных валютных курсов, основанных на золотых паритетах валют. Можно сформулировать три основных принципа системы золотого стандарта: установление определенного золотого содержания денежной единицы; поддержание жесткого соотношения между запасами золота и денежной массой внутри страны; свободный ввоз и вывоз золота из страны. Валютные курсы устанавливались на основе золотых паритетов. 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 для 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-Вудса, где в 1944 г. прошла международная валютная конференция), просуществовавшая до начала 70-х гг. В основу ее был положен свободный обмен американского доллара на золото. США, после второй мировой войны располагавшие двумя третями мировых запасов золота и являвшиеся крупнейшей промышленной и торговой державой мира, взяли на себя обязательство поддерживать твердую цену на золото: 35 американских долларов за одну тройскую унцию золота (31,1 г).

Другие страны, определив золотое содержание своих валют в соответствии с указанным соотношением, обязались его поддерживать. Функционирование системы фиксированных валютных курсов обеспечивалось куплей и продажей национальных валют на открытом рынке, а также за счет создания международных валютных резервов в Международном валютном фонде – организации, созданной для обеспечения международных расчетов и кредитования.

В результате ослабления экономики США в конце 60-х гг. американское правительство оказалось не в состоянии поддерживать установленный курс доллара, поэтому он сначала был девальвирован, а затем в 1971 г. был прекращен свободный обмен доллара на золото по официальной цене.

Современная валютная система, основанная на "плавающих" валютных курсах, была создана в 1976 г. на международной валютной конференции в столице Ямайки Кингстоне (отсюда название – Ямайская валютная система). Золото перестало быть основой мировой валютной системы. Теперь не устанавливается золотое содержание валют, а их курсы определяются свободным движением спроса и предложения. Тем не менее, чтобы избежать резких колебаний валютных курсов, введены пределы их изменения. Например, в Европейской валютной системе (ЕВС) пределы отклонения валют от установленных валютных курсов определены в 2,25% для "сильных" валют и 6% для "слабых". Если колебания валютных курсов достигают предельных размеров, центральные банки стран – участниц ЕВС скупают или продают ту или иную валюту. Если это не помогает, проводится девальвация или ревальвация.

Изменение валютных курсов существенно влияет на состояние торгового баланса, поскольку при понижении валютного курса товары данной страны становятся дешевле для иностранцев, что приводит к увеличению экспорта; напротив, импорт становится более дорогим, поэтому понижение валютного курса обычно улучшает состояние торгового баланса. В свою очередь ухудшение состояния платежного баланса понижает курс национальной валюты, ибо относительно увеличивается спрос на иностранную валюту для

оплаты обязательств перед иностранными кредиторами. Таким образом, связь между валютным курсом и состоянием торгового баланса носит неоднозначный характер.

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 отсутствовала обратимость национальных валют, ее введение рассматривается как важнейшая задача экономической реформы. Особенностью введения конвертируемости валют в странах Восточной Европы стало то, что первоначально была введена внутренняя обратимость. При этом допускалось хождение наряду с национальной валютой также доллара, марки, поскольку накопление иностранной валюты рассматривалось как условие обеспечения устойчивости валюты национальной.

Среди бывших республик СССР первой ввела в июне 1992 г. собственную валюту Эстония. Эстонская крона была привязана к немецкой марке. С марта 1992 г. в Латвии начал вводиться лат, в течение некоторого времени обращавшийся параллельно с латвийским рублем. В Литве лит в июне 1993 г. заменил суррогатную валюту – талон. В прибалтийских государствах национальные банки сделали ставку на жесткое денежно-кредитное регулирование, направленное на повышение курса национальных валют. Такая политика, однако, существенно затрудняет внешнеэкономические связи, поскольку удорожает национальный экспорт.

Введение в мае 1993 г. национальной валюты Киргизии – сома оказалось преждевременным, ибо не удалось обеспечить его устойчивость из-за слабости национальной экономики и отсутствия серьезного обеспечения сома в виде запасов иностранной валюты.

Украина с ноября 1992 г. ввела временную валюту карбованец, которая в сентябре 1996 г. была заменена гривней.

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

В 1993 г. прирост денежной массы составил более 1800%, в 1994 г. – почти 600%, в 1995 г. – 150%, при этом годовая инфляция росла приблизительно этими же темпами.

Сохранение рубля как 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.

49. РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП СТРАН МИРА. ПОЛОЖЕНИЕ СТРАН "ТРЕТЬЕГО МИРА"

Понятия "экономический рост" и "экономическое развитие" взаимосвязаны, хотя и различны. Экономический рост – это процесс увеличения реального валового и чистого национального продукта. Экономическое развитие – более общий процесс, включающий не только экономический рост, но и экономические спады, депрессию. Экономическое развитие (позитивное или негативное) существует в каждой стране, в любой период времени. Экономический же рост происходит не всегда и не в каждой стране.

Для успешного экономического развития и достижения экономического роста необходимо осуществлять экономические реформы и инфраструктурные инвестиции. Так, в Украине и других странах СНГ для стабилизации экономического положения и последующего экономического роста необходимо реализовать такие кардинальные реформы в направлении 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 социальную инфраструктуру. Производственная инфраструктура включает дороги, транспорт, связь, энергоснабжение и т.п. К социальной инфраструктуре относятся организации и учреждения образования, культуры, здравоохранения, торговли и т.п.

При реализации мер по экономическому развитию следует учитывать снижающуюся отдачу инвестиций в развитие производственной и непроизводственной сфер экономики. Эту закономерность характеризует так называемая кривая С. Кузнеца, отражающая требования закона убывающей отдачи.

Закон убывающей отдачи – закон, по которому последовательные равные приросты переменного ресурса добавляются к постоянным ресурсам сверх какого-то определенного уровня их использования, а предельный продукт переменного ресурса сокращается. Следовательно, закон убывающей отдачи характеризует уменьшение отдачи последовательных дополнительных затрат ресурсов (в данном случае – инвестиций). Дополнительные инвестиции в производственную сферу, а также в производственную или социальную инфраструктуру со временем дают снижающуюся отдачу. Это положение необходимо учитывать при прогнозировании экономического развития.

В мире существуют большие различия в уровнях экономического развития различных групп стран, а также в их природных, трудовых, капитальных ресурсах, социально-культурных и институциональных факторах. Прежде всего, выделяются **индустриально развитые страны**, к которым относятся около 20 стран: США, Канада, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Китай и др. В каждой из этих стран сформировалась рыночная экономика с эффективным использованием основного капитала, передовых технологий и квалифицированных трудовых ресурсов. К ним примыкают так называемые **новые индустриальные страны** – Южная Корея, Таиланд, Тайвань, Сингапур, Малайзия, Бразилия, Мексика, Аргентина, сделавшие за последние 15-20 лет мощный рывок в экономическом развитии. В особую группу стран входят **страны-экспортеры нефти**, получающие от этого большие доходы: Саудовская Аравия, Оман, Венесуэла и др. К отдельной группе стран относятся индустриально-аграрные **бывшие социалистические страны и республики СССР**: Польша, Чехия, Венгрия, Болгария, Румыния, Россия, Украина и др. Большинство же государств мира являются

экономически отсталыми странами, с низким уровнем развития производительных сил и индустриализации, с малограмотным населением. В этих странах ресурсы основного капитала обычно скудны, жизненный уровень крайне низок. Некоторые данные по различным группам, стран приведены в табл. 1.

Таблица 1

**ВНП на душу населения, численность населения,
темпы экономического роста**

	ВНП на душу населения		Численность населения	
	Дол., в 1986 г.	Среднегодовые темпы роста в 1965-1986 гг.	Млн. чел., в 1986 г.	Среднегодовые темпы роста 1980-1986 гг.
Индустриально развитые (19 стран)	12960	2,3	742	0,6
Страны-экспортеры нефти (4 страны с высоким доходом)	6740	1,8	19	4,2
Экономически отсталые страны (97 стран)	610	2,9	3761	2
в том числе:				
со средним доходом (58 стран)	1270	2,6	1268	2,3
с низким доходом (39 стран)	270	3,1	2493	1,9

Наиболее экономически отсталыми являются большинство стран "третьего мира" – Африки, Азии и Латинской Америки. Промышленность в них развита слабо, но и сельское хозяйство, как правило, находится в упадке. Во всех отраслях преобладает тяжелый и малопроизводительный ручной труд.

Причин экономической отсталости стран "третьего мира" много. Это – острый дефицит в них накопления капитала и инвестиционных товаров (производственных сооружений, машин и оборудования и т.д.), отток национального капитала и ЧНП в результате неэквивалентного обмена, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, наличие

племенных и междоусобных распрей, безграмотность значительной части населения (социокультурные преграды), институциональные преграды (слабость государственных органов власти, наличие широкой коррупции и взяточничества, неэффективной налоговой системы и т.д.), отсутствие радикальной земельной реформы и другие причины. Несомненно, в числе основных причин хронической отсталости многих слаборазвитых стран и их многолетнее существование в колониальной зависимости, ограбление империалистическими государствами. Большая группа слаборазвитых стран попала в порочный круг бедности. Они продолжают оставаться бедными, потому что были бедны изначально. Низкий душевой доход в этих странах ограничивает возможность сбережений и накоплений. В результате не хватает инвестиционных товаров, сохраняются низкие производительность труда и доходы. К тому же чрезмерно быстрый рост населения ограничивает возможность выхода из порочного круга бедности. В отсталых странах слабы конкуренция и личная материальная заинтересованность людей в развитии экономики.

Возможные методы "прорыва" слаборазвитых стран: устранение основных причин экономической отсталости, проведение радикальных реформ в экономике и во всех сферах жизни, лучший подбор руководящих кадров, преодоление взяточничества и коррупции, создание условий для роста внутренних накоплений капитала, достижение эквивалентности торговли, эффективное использование иностранной помощи, решение проблем внешних долгов и т.д. Отсталым странам нужно улучшить структуру экспорта и импорта и увеличить экспорт.

В процессе реформ в отсталых странах надо усилить роль государства, институциональных факторов. Государство призвано обеспечить законность и порядок в стране, развивать производственную и социальную инфраструктуру, стимулировать частное предпринимательство, ослабить экономическую зависимость.

Назрела необходимость в установлении нового мирового экономического порядка, решении проблемы огромной задолженности слаборазвитых стран,

достижении эквивалентного международного обмена, усилении помощи индустриально развитых государств слаборазвитым странам.

О возможности выхода из "порочного круга бедности" говорит опыт динамичного экономического развития стран Юго-Восточной Азии (так называемых "молодых драконов" – Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, Таиланда, Малайзии). Эти страны совершили "прорыв" в своем экономическом развитии и достигли впечатляющих результатов. Они сосредоточили усилия на развитии новейших отраслей и производств (электроники, приборостроения, компьютерной техники и т.п.). Значительная часть производимой в этих странах продукции экспортируется, принося большие доходы.

К сожалению, большинство стран "третьего мира" не смогли пойти по пути экономического развития государств - "молодых драконов" и оказались в отрыве от динамичного мирового развития, достижений современной НТР. Их экономическое положение продолжает ухудшаться. Необходимы значительные усилия мирового сообщества и самих слаборазвитых стран для выхода из трудного экономического положения, в котором они ныне находятся.

50. ГЛАВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ. ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О МОДЕЛЯХ "ЧИСТОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА", "ЧИСТОГО ПЛАНОВОГО ХОЗЯЙСТВА". ВОЗМОЖНЫЕ КОМБИНАЦИИ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ И ЭЛЕМЕНТОВ "ЧИСТЫХ" СИСТЕМ

До последних лет традиционным было разделение стран на капиталистические, социалистические и развивающиеся.

Капиталистическая экономическая система базируется на частной собственности на средства производства и широком использовании наемного труда. Непосредственная цель капиталистического производства – получение прибыли. Капитализм развивается на основе рыночного механизма, составными частями которого являются конкуренция, свободное ценообразование, частное предпринимательство, экономическая самостоятельность и ответственность. При капитализме основными мотивами деятельности служат: у рабочих – заработная плата, у предпринимателей – предпринимательский доход (прибыль), у торговых капиталистов – торговая прибыль, у ссудных капиталистов – ссудный процент и у земельных собственников – земельная рента.

В современных условиях происходит трансформация капитализма. Во-первых, усложнилась система отношений собственности, развился демократический выбор форм собственности и хозяйствования. В развитых странах одновременно функционирует индивидуальная частная, акционерная, кооперативная, государственная и другие формы собственности.

Во-вторых, происходит изменение отношения к личному фактору производства. Под воздействием научно-технической революции адекватность вещественного и личного фактора производства стала объективной потребностью, условной предпосылкой нормального процесса общественного

воспроизводства. На первый план выдвигается качественная сторона экономического роста, учет общественных, коллективных и личных потребностей и интересов.

В-третьих, перераспределение значительной части национального дохода через государственный бюджет характеризует не только высокий уровень обобществления, но и процесс развития различных форм общественного присвоения. Анализ реалий современного капиталистического общества показывает, что капитализм еще не исчерпал внутренних резервов своего развития и что антагонизмы в обществе ныне сглажены.

Социалистическая экономическая система в принципе базируется на общественной собственности на средства производства. Все крупные экономические решения по использованию ресурсов, производству и распределению продукции, организации экономики принимают центральные плановые органы. Предприятия являются в основном государственной собственностью, имеют низкую хозяйственную самостоятельность и осуществляют воспроизводство на основе государственных директив: В социалистической экономике гипертрофирована роль централизованного планирования, все отрасли и сферы развиваются по единому государственному плану. Планы составляются на основе материальных балансов. Приоритет в распределении ресурсов имеют тяжелая и военная промышленность. В социалистической экономике применяется система фиксированных цен, устанавливаемых государственными органами ценообразования. Мобилизация финансовых ресурсов происходит с помощью госбюджета, куда поступает значительная часть получаемой предприятиями прибыли. Мотивация хозяйственной деятельности трудовых коллективов основана на выполнении директивных планов. Мотивация труда отдельных работников в социалистическом обществе слаба, закон распределения по труду фактически не реализуется, в распределении материальных благ преобладает уравниловка и выводиловка.

В бывшем СССР и других социалистических странах декларируемые принципы социализма и его перерастания в коммунизм в действительности

реализованы не были. В этих странах был построен командно-административный социализм, при котором произошло отчуждение трудящихся от средств производства, а экономика стала малоэффективной.

Среди теоретиков и практиков имеются сторонники моделей "чистого рыночного хозяйства", "чистого планового хозяйства" и "смешанной экономики". Модель "чистого рыночного хозяйства" предполагает господство индивидуальной частной собственности, свободную конкуренцию и ценообразование, невмешательство государства в экономические процессы. Модель "чистого планового хозяйства" предполагает господство общественной и, прежде всего, государственной собственности; ведущую роль централизованного планирования; фондируемое материально-техническое обеспечение предприятий, их низкую хозяйственную самостоятельность; слабый учет экономических интересов. В последние годы во всех странах все больше появляется сторонников "смешанной рыночной экономики", которая имеет различные комбинации форм собственности и элементов "чистых" систем. Для "смешанной" экономики характерно многообразие и равноправие форм собственности, сочетание частной инициативы товаропроизводителей с государственным регулированием экономики, оплата работников по труду и его конечным результатам, усиление социальной направленности экономического развития. "Смешанная рыночная экономика" в настоящее время функционирует в большинстве развитых индустриальных государств и наглядно демонстрирует свои преимущества.

51. ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В отличие от макроэкономического анализа, проводимого на уровне всей экономики, в масштабе общественного воспроизводства, микроэкономический анализ используется для изучения, программирования и прогнозирования состояния и развития индивидуального воспроизводства, на уровне основных структурных звеньев экономики – предприятий в их различных организационно-правовых формах. В процессе такого анализа всесторонне изучается деятельность предприятий, фирм, компаний во всех отраслях и сферах экономики и, прежде всего, в отраслях материального производства.

Аналізу подвергаются внешние условия функционирования предприятий и их организационно-экономических форм (состояние рынка, спроса и предложения, способы их регулирования, характеристика поставщиков и т.п.), а также направления их деятельности, содержание и характер микроэкономических процессов. Изучается мотивация хозяйственной деятельности предприятий, раскрывается содержание системы предпринимательства и коммерческого расчета, анализируются состояние ресурсов, издержки и доходы предприятий, а также пути улучшения этих и других экономических показателей.

Микроэкономика изучает также методы ценообразования и определения объемов производства на предприятиях в условиях свободной конкуренции, монополии и олигополии. Значительное внимание уделяется вопросам определения заработной платы, налогообложения, кредитования. В центре внимания находятся вопросы маркетинга и менеджмента, регулирующие все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

52. ГЛАВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ АНАЛИЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА. РОЛЬ ЭФФЕКТОВ ДОХОДА И ЗАМЕЩЕНИЯ. МЕТОДЫ ВЫДЕЛЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ ВЛИЯНИЯ ЦЕНЫ НА ВЕЛИЧИНУ СПРОСА

Рассмотрим *главные предпосылки анализа потребительского выбора*.

1. *Суверенитет потребителя* – это свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, производимых из ограниченных ресурсов.
2. *Ограниченность (редкость) ресурсов* предполагает, что экономических ресурсов (труда, капитала, природных ресурсов) не хватает для удовлетворения безграничных потребностей.
3. *Ограниченность доходов* означает, что доходы потребителя ограничены, и это не позволяет ему удовлетворить все свои потребности.
4. Средний потребитель, опираясь на *знания и опыт*, стремится так распорядиться своим доходом, чтобы извлечь из него наибольшую пользу, т.е. максимизировать совокупную полезность. Под полезностью здесь понимается то удовлетворение (удовольствие, выгода), которое получает потребитель от потребления товаров или пользования услугами.
5. *Закон убывающей предельной полезности* состоит в том, что по мере увеличения потребления некоторого блага предельная полезность каждой дополнительной единицы этого блага уменьшается. (Предельная полезность – это дополнительная полезность, приносимая одной дополнительной единицей какого-либо блага.)
6. Основанное на законе убывающей предельной полезности *правило максимизации полезности* можно сформулировать следующим образом: максимальное удовлетворение потребности может быть достигнуто при таком распределении денежного дохода потребителя, при

котором последняя гривня (рубль, доллар, марка), затраченная на приобретение каждого вида товара, приносила бы одинаковую предельную полезность. Математически это правило можно выразить в виде равенства:

$$\frac{\text{Предельная полезность товара А}}{\text{Цена товара А}} = \frac{\text{Предельная полезность товара В}}{\text{Цена товара В}}$$

При анализе потребительского выбора рассматриваются эффекты дохода и замещения.

Под *эффектом дохода* следует понимать воздействие, которое оказывает изменение цены продукта на покупательную способность потребителя и соответственно на количество товара, которое он купит или не купит в результате изменения цены. Например, вследствие повышения цены батона с 25 до 50 коп., потребитель сможет купить на имеющуюся у него 1 гривню только два батона вместо четырех до повышения цены.

Под *эффектом замещения* подразумевается влияние, которое оказывает изменение цены какого-либо товара на величину спроса на другие товары. Например, вследствие подорожания свинины потребитель, у которого доход остался неизменным, предпочтет купить оставшиеся в той же цене говядину или птицу, либо вообще откажется от мяса и потратит имеющиеся у него деньги на хлеб и молоко.

Потребительским излишком называется разница между максимумом цены, которую потребитель готов заплатить за единицу какого-либо товара, и фактической ценой, которую он действительно заплатил за товар.

Влияние цены на величину спроса рассмотрено в пп. 15 ("Факторы, воздействующие на изменение спроса и предложения"), 53 ("Эластичность спроса по цене и доходам").

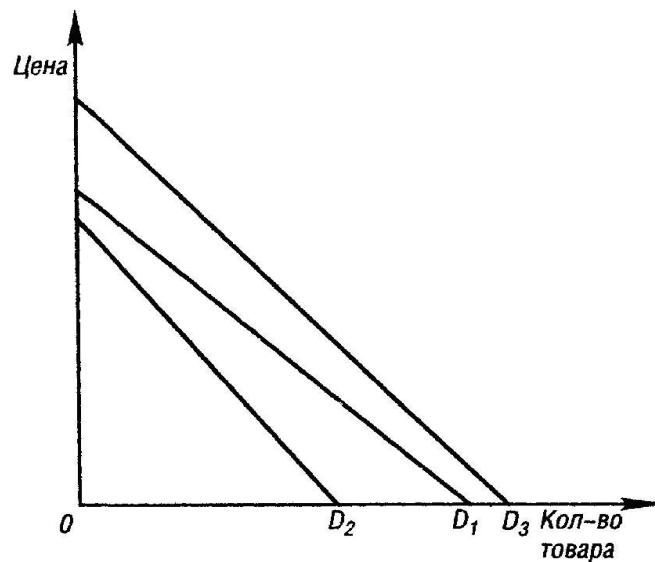


Рис. 22

Рис. 22 отражает зависимость между личным доходом и спросом. Смещение кривой спроса D_1 к D_3 соответствует увеличению дохода потребителя (речь идет о нормальном товаре), смещение кривой спроса D_1 к D_2 соответствует уменьшению дохода (при нормальном товаре). В обоих случаях спрос становится менее эластичным.

Изменение потребительских вкусов, ожиданий, денежных доходов графически представляется перемещением кривой спроса вправо (увеличение) или влево (уменьшение спроса).

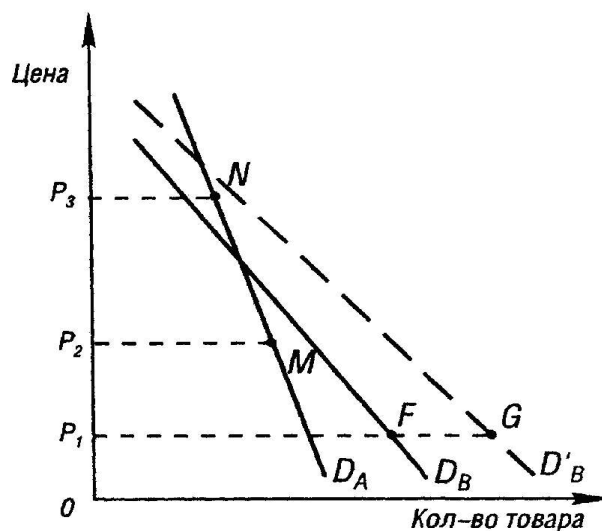


Рис. 23

Изменение цен на взаимозаменяемые товары вызывает обратное изменение величин спроса на эти товары. На рис.23 увеличение цены на товар

A с P_2 до P_3 отражается в перемещении по кривой D_A вверх – от точки M к точке N . Спрос на товар B , который вследствие подорожания товара A становится относительно дешевым, увеличивается. Это выражено в перемещении кривой спроса на товар B вправо: $D_B \rightarrow D_B'$. Перемещение от точки F к точке C показывает увеличение спроса при неизменной цене P_1 .

Рис.22 и 23 иллюстрируют влияние доходов потребителей на уровень рыночных цен, а также изменения платежеспособного спроса на взаимозаменяемые товары (субституты).

На перемещение кривой спроса оказывает влияние также изменение количества покупателей, потребительских вкусов, качества товаров и другие факторы. Кривая спроса, уровень рыночных цен находятся под одновременным воздействием большого количества факторов. Многие из них влияют на уровень рыночных цен прямо пропорционально. Обрато пропорционально влияют на цены объемы предложения товаров и некоторые другие факторы.

53. ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ И ДОХОДАМ

Потребительские предпочтения определяются целым рядом факторов как со стороны спроса, так и со стороны предложения. К их числу со стороны спроса относятся уровень дохода потребителя, уровень его культуры и образования, социальное положение и среда общения, семейное положение, пол, возраст, род занятий, стиль жизни, тип личности, особенности психологии и т.д. Со стороны предложения потребительские предпочтения определяются ценой товара, его качеством, внешним видом, упаковкой, формами продажи и послепродажного обслуживания и т.д. Учесть эти факторы, попытаться воздействовать на потребительский выбор – одно из главнейших направлений маркетинга.

Важнейшее место в системе мер воздействия на потребителя занимает *реклама*, т.е. коммерческая пропаганда товара и фирмы производителя. Реклама может увеличить объем продажи товара. Обычно это происходит в том случае, если фирма имеет преимущество перед конкурентами по объему рекламы. Часто реклама самонейтрализуется, особенно, когда конкурирующие фирмы тратят примерно равное количество средств на ее проведение.

Связь между спросом и ценой характеризуется *эластичностью спроса*, т.е. степенью изменения спроса вследствие изменения цены. Показателем эластичности спроса выступает *коэффициент эластичности спроса (Ed)*, который определяется как отношение изменения спроса на товар (ΔQd) в процентах к изменению цены (ΔP), также в процентах, причем это отношение определяется по модулю:

$$Ed = \left| \frac{\Delta Qd (\%)}{\Delta P (\%)} \right|$$

Если при увеличении цены на 1% спрос уменьшается также на 1%, коэффициент эластичности равен 1. Если коэффициент эластичности спроса меньше 1, можно сказать, что спрос малоэластичный, или **относительно неэластичный**, если больше 1, - высокоэластичный, или **относительно эластичный**. Графически эластичность спроса представлена на рис. 24.

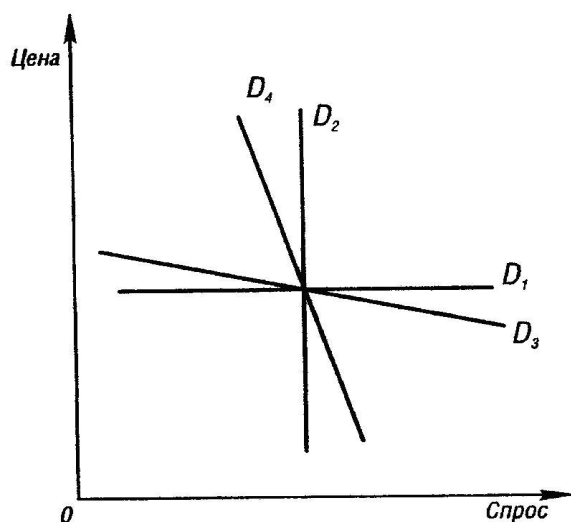


Рис. 24

Прямая D_1 , параллельная оси спроса, иллюстрирует совершенно эластичный спрос. Прямая D_2 , перпендикулярная оси спроса, указывает на **совершенно неэластичный спрос**. Прямая D_3 соответствует высокоэластичному спросу, прямая D_4 — малоэластичному.

Эластичность спроса зависит от ряда факторов. Во-первых, от **уровня цен**: она высока при высоких ценах и снижается по мере снижения цены вплоть до полного исчезновения при полном насыщении спроса. Во-вторых, от **вида товара**: спрос эластичен на товары престижной группы, предметы роскоши и неэластичен на предметы первой необходимости. В-третьих, от уровня дохода потребителей: эластичность высока у потребителей со средними доходами и низка у потребителей с высокими и низкими доходами (у первых, поскольку их доходы позволяют не снижать объем потребления даже при повышении цен, у вторых, ибо их потребление ограничивается узким кругом товаров первой необходимости).

Эластичность спроса можно определить не только по цене, но и по доходу.

Коэффициент *эластичности спроса по доходу* (E_i) имеет следующий вид:

$$E_i = \Delta Q_d (\%) / \Delta J (\%) ,$$

где J – изменение дохода (в процентах).

Для большинства товаров этот коэффициент имеет положительное значение (для нормальных товаров или товаров высшей категории), а отрицательное – для товаров низшей категории.

В-четвертых, эластичность спроса на товар зависит от того, какую долю составляет данный товар в бюджете потребителя: чем она больше, тем выше эластичность. В-пятых, от того, есть ли *товары-заменители*. В-шестых, от длительности *периода*, имеющегося для принятия решения о покупке товара: чем период длиннее, тем эластичность выше, что объясняется инертностью мышления, необходимостью изменения потребительских привычек.

Эластичность спроса необходимо учитывать *при введении косвенных налогов* (акцизов), поскольку при высокой эластичности спроса введение высокого акциза может существенно сократить спрос, а в итоге – и доходы государственного бюджета.

Для характеристики спроса можно использовать *кривые безразличия*, которые показывают все возможные сочетания товаров A и B , обладающие, с точки зрения потребителя, одинаковой полезностью. Кривая безразличия JJ' изображена на рис.25. Любой точке этой кривой будет соответствовать определенное сочетание количества товаров A и B , от которого потребитель получит равное удовлетворение. На рис. 25 также изображена *бюджетная линия* A_1B_1 , показывающая, какое количество товаров A и B мог бы купить потребитель, располагающий определенной суммой x при цене на товар A , равной P_A и цене на товар B , равной P_B . Точка, в которой бюджетная линия касается прямой безразличия (E), называется точкой равновесия. Ей соответствует совпадение субъективной оценки потребителем полезности определенного сочетания товаров A и B и его финансовых возможностей.

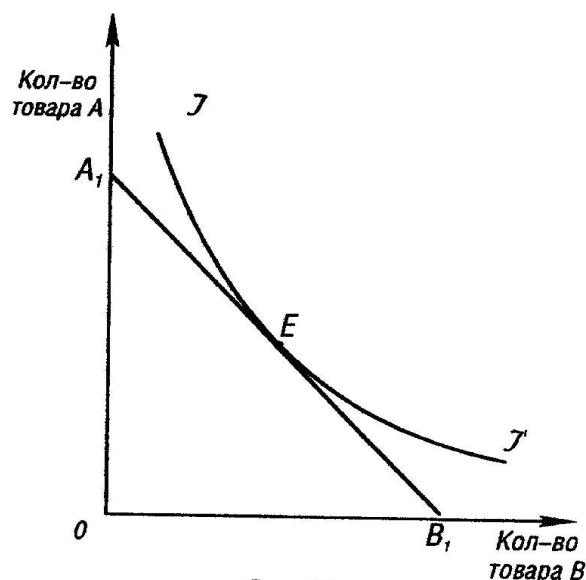


Рис. 25

Кривая безразличия JJ' , изображенная на рис. 25, соответствует некоторой постоянной величине совокупной полезности. Если эта величина будет изменяться, то можно изобразить целый ряд кривых безразличия (J_1, J_2, J_3), который называется *картой безразличия* (рис. 26), также ряд бюджетных линий, каждая из которых соответствует разному уровню цены на товар B (линии A_1B_1, A_1B_2, A_1B_3).

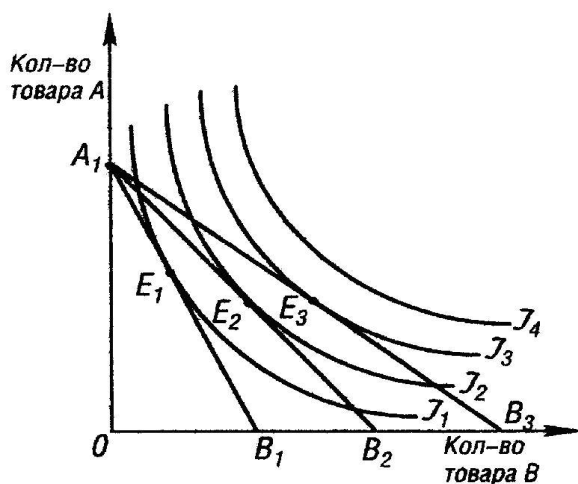


Рис. 26

Образующиеся при этом точки касания E_1, E_2, E_3, \dots соответствуют равновесию совокупной полезности, получаемой потребителем от данного набора товаров A и B , и финансовых возможностей потребителя, которые возрастают по мере снижения цены на товар B . Если соединить точки равновесия E_1, E_2, E_3 сплошной линией, то получим кривую спроса на товар B .

54. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТДЕЛЬНОГО ТОВАРА И ГРУПП ТОВАРОВ. ПОСЛЕДСТВИЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ И ФИКСИРОВАНИЯ НИЖНЕГО УРОВНЯ ЦЕНЫ. СВОЙСТВА РАВНОВЕСНЫХ ЦЕН. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕННОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАТРАТ ВРЕМЕНИ В ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Величина индивидуального спроса на товар определяется, прежде всего, финансовыми возможностями покупателя: чем ниже предельная полезность (а она убывает с увеличением количества товаров), тем меньшую цену согласится уплатить покупатель. Индивидуальное предложение определяется соотношением дохода, который может получить продавец, продав товар, и издержек на его производство. Цена обычно не может быть ниже величины издержек.

При рассмотрении совокупного спроса и совокупного предложения необходимо принимать во внимание также такие факторы, как неоднородность покупателей и разнообразие товаров.

Различают несколько *групп товаров*: взаимозаменяемые товары (субституты), каждый из которых может использоваться аналогичным образом; взаимодополняющие товары, спрос на каждый из которых изменяется прямо пропорционально изменению спроса на другой товар; нормальные товары (товары высшей категории), спрос на которые увеличивается с ростом доходов потребителей; товары низшей категории, спрос на которые уменьшается по мере увеличения доходов потребителей.

В условиях свободной конкуренции, т.е. когда отсутствует контроль за

ценами, величиной спроса и предложения как со стороны государства, так и со стороны отдельных групп продавцов или покупателей, рыночная система постоянно стремится к равновесию. Это равновесие поддерживается за счет быстрого взаимоприспособления величин спроса, предложения и цены. В краткосрочном плане увеличение спроса сопровождается повышением цены, которая стремится уравнять спрос и предложение путем уменьшения первого и увеличения второго. Увеличение предложения приводит к снижению цены, что стимулирует спрос и сокращает предложение.

В долгосрочном плане увеличение спроса; вызванное, например, повышением качества товара, приводит к устойчивому повышению цены, что стимулирует увеличение предложения. Равновесие устанавливается на новом уровне (при более высокой цене). Изменение предложения в долгосрочном плане может быть связано, например, с уменьшением издержек производства на единицу продукции. В этом случае объем производства (и предложения) возрастает, а цена равновесия устанавливается на новом, более низком уровне, которому соответствует возросшая величина спроса.

Административное вмешательство в процесс ценообразования нарушает рыночный механизм поддержания равновесия. Государственное регулирование цен обычно осуществляется путем установления *потолка цен*, т.е. предельной, максимальной цены. Иногда для поддержания некоторых групп производителей, чаще всего крестьян, фермеров, государство устанавливает нижний уровень цены, обычно превышающий цену равновесия.

Если цена устанавливается государством на уровне, который находится ниже равновесной цены, спрос устойчиво превышает предложение, на рынке возникает недостаток товаров (дефицит). В этих условиях государство часто вынуждено идти на введение определенной системы нормирования (рационирования) товаров при-помощи талонов, продуктовых карточек, потребительских ("визитных") карточек, системы приглашений, спецраспределителей, спецпайков и т.д. Цель – справедливое распределение, - как правило, при такой системе не достигается, наоборот, справедливость распределения часто нарушается; растет государственный аппарат, занятый

распределением продуктов; перестает функционировать механизм, обеспечивающий эффективное распределение ресурсов, который, с одной стороны, стимулировал производство, а с другой – рациональное потребление.

Аналогичные последствия для рынка могут иметь также **ограничения процента по кредитным карточкам**. Стремление государства "защитить потребителя", "ограничить произвол продавца", как показывает американский опыт, приводит к ужесточению условий предоставления кредита.

Установление нижней границы цены, например, на сельскохозяйственную продукцию для поддержания фермеров, обычно приводит к превышению предложения над спросом образованию на рынке излишка продукции. В этих условиях государство должно либо выкупить этот излишек (и затем использовать его для создания запасов, помощи слаборазвитым странам и т.д.), либо принять меры к сокращению производства (например, выплачивая премии фермерам за сокращение посевных площадей и поголовья скота) и увеличению спроса на товар (например, предоставляя кредиты иностранным государствам на закупку национальной сельскохозяйственной продукции).

В современной теории потребительского поведения помимо прямых (денежных) затрат потребителя на приобретение товара учитываются также **затраты времени**. Эффект (выгоду) потребления следует сопоставлять не только с затратами на приобретение товара, но также и с затратами времени на потребление. Величина этих затрат может быть определена на основе условной оценки ценности времени ("время – деньги"). Например, потребитель, зарабатывающий в час 5 гривень, посещение кино, на которое он потратил два часа, может оценить не только ценой билета – 1 гривня, но и потерей времени: $2 * 5 \text{ гривень} = 10 \text{ гривень}$, т.е. всего 11 гривень.

55. ПРИРОДА, СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИИ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ. НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И ЕЕ РОЛЬ. ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ИЗДЕРЖЕК. СУЩНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК В ДОЛГОВРЕМЕННОМ ПЛАНЕ. ЗНАЧЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ РАЗМЕРА ФИРМЫ И МАСШТАБОВ ПРОИЗВОДСТВА

В самом общем смысле издержки производства – это затраты на производство продукции. Вследствие ограниченности ресурсов никакую продукцию нельзя произвести, не отказавшись от производства другой продукции, поэтому издержки производства любого продукта можно выразить в определенном количестве других продуктов, которые можно было бы произвести с использованием таких же ресурсов. Таким образом, *экономические*, или *вмененные*, или *альтернативные*, издержки – это те выплаты, которые фирма должна сделать, или те доходы, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативного использования.

Различают внешние и внутренние издержки. *Внешние*, или *явные*, или *денежные, издержки* – это денежные платежи внешним поставщикам ресурсов, т.е. расходы на оплату труда наемных работников, оплату покупных сырья, материалов, комплектующих изделий, транспортных услуг и т.д. *Внутренние*, или *неявные*, или *имплицитные издержки* – это вмененные издержки использования собственных ресурсов фирмы. Поясним на примере. Владелец небольшой мастерской лично работает в ней; ему же принадлежит помещение. Разумеется, он не платит себе зарплату, арендную плату за пользование помещением, хотя, вероятно, он мог бы наняться на стороне и получать зарплату, сдать помещение мастерской в аренду и получать арендную

плату. Издержки, связанные с использованием фирмой принадлежащего ей ресурса (в нашем примере – труда и помещения), равные по величине тем доходам, которые могли бы быть получены в результате использования этого ресурса на стороне (в нашем примере — зарплата и арендная плата), как раз и образуют внутренние издержки.

Доход, получаемый предпринимателем, фирмой, который образуется как разница между выручкой от реализации и денежными издержками, называется **прибылью**, или **бухгалтерской прибылью**. В экономическом анализе различают две ее части – нормальную и экономическую прибыль. **Нормальная прибыль** – это доход на капитал, внутренние издержки использования капитала. Иногда нормальная прибыль трактуется как плата за использование предпринимательской способности; как издержки, необходимые для того, чтобы привлечь и удержать предпринимательский талант. Вторая часть бухгалтерской прибыли – **экономическая**, или **чистая, прибыль** – это сумма, которая остается после вычитания из общей выручки суммы внешних и внутренних издержек.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Экономическая} & & \text{Бухгалтерская} & & \text{Внутренние} \\ \text{прибыль} & = & \text{прибыль} & - & \text{издержки} \end{array}$$

$$\begin{array}{rcccc} \text{Экономическая} & & \text{Выручка} & & \text{Внешние} & & \text{Внутренние} \\ \text{прибыль} & = & \text{от} & & \text{- издержки} & + & \text{издержки} \\ & & \text{реализации} & & & & \end{array}$$

Издержки фирмы делятся на постоянные и переменные. Величина некоторых из них не зависит от объема производства (например, выплата налога на имущество, арендной платы, процентов по облигациям предприятия, зарплаты управленческому персоналу, расходы на рекламу и т.п.). Эти издержки называются **постоянными**. Издержки, величина которых зависит от объема производства, называются **переменными**. К ним относятся затраты на приобретение сырья, выплату зарплаты рабочим, оплату транспортных услуг и

т.п. В сумме постоянные и переменные издержки образуют *общие*, или *валовые, издержки*.

Анализ издержек не может ограничиваться рассмотрением только их абсолютной величины. Показатель *средних издержек* определяется как отношение величины издержек к объему выпущенной продукции, т.е. средние издержки – это издержки на единицу продукции. Различают *средние постоянные, средние переменные и средние общие (валовые) издержки*.

При анализе издержек приходится учитывать закон убывающей отдачи, который, напомним, состоит в том, что, начиная с некоторого момента, каждая дополнительная единица какого-либо переменного ресурса, прилагаемого к какому-либо неизменному ресурсу, дает уменьшающуюся отдачу. Вследствие существования указанного закона средние переменные издержки сначала уменьшаются, а затем начинают возрастать. Для предпринимателя важно уловить момент, когда увеличение затрат перестанет давать прирост продукции. Для такого анализа используются понятия предельной производительности и предельных издержек.

Под предельной производительностью понимается изменение общего объема производства, связанное с каждым дополнительным вложением переменного ресурса (труда, капитала). Чтобы лучше уяснить понятие предельной производительности, рассмотрим следующие данные:

Вложения переменного ресурса (1)	Общий объем производства (2)	Предельная производительность (3) = $\frac{\Delta(2)}{\Delta(1)}$
0	0	
1	10	10
2	25	15
3	37	12
4	45	8
5	49	4
6	49	0

Как видим, сначала предельная производительность увеличивается (10,15), затем начинает уменьшаться (12,8,4,0). Когда вложения переменного ресурса возрастают до 5, объем производства достигает своего максимального значения – 49 и, как свидетельствует показатель предельной производительности, дальнейшее увеличение переменного ресурса не даст прироста производства.

Обратным показателем предельной производительности является показатель предельных издержек – издержек, связанных с производством еще одной единицы продукции:

$$\text{Предельные издержки} = \frac{\text{Изменение общих издержек}}{\text{Изменение объема производства на одну единицу}}$$

Вследствие действия закона убывающей отдачи предельные издержки сначала уменьшаются, а затем начинают расти:

Общий объем производства (единиц)	Сумма общих издержек	Предельные издержки
0	100	
1	150	50
2	190	40
3	220	30
4	260	40
5	310	50
6	370	60

До сих пор мы рассматривали издержки в течение короткого периода. Краткосрочный период – слишком мал для того, чтобы предприятие могло увеличить свои производственные мощности, но достаточен для изменения интенсивности использования этих производственных мощностей, т.е. в рамках краткосрочного периода можно нанять еще рабочих, закупить дополнительное сырье. Но чтобы увеличить производственные мощности, т.е. построить новый цех, установить новую линию, требуется более значительное время.

Долговременный период достаточен для изменения величины всех занятых ресурсов.

В долговременном плане по мере увеличения производственных мощностей (разумеется, при оптимальном их использовании) средние общие издержки фирмы до некоторого момента будут уменьшаться. Это связано с эффектом масштаба производства. Он может иметь как положительные, так и отрицательные проявления. Положительный эффект масштаба производства состоит в следующем. Во-первых, на более крупном предприятии имеется больше возможностей для использования преимуществ кооперации и специализации труда. Работники, специализирующиеся на отдельных операциях, могут их выполнять быстрее и качественнее. При крупномасштабном производстве появляется возможность освободить квалифицированных рабочих от выполнения ими малоквалифицированной работы. Более высокий уровень специализации исключает потери времени, связанные с переходом от одного вида работ к другому.

Во-вторых, крупный масштаб производства позволяет повысить уровень специализации управленческого труда. В мелкой фирме вопросами маркетинга обычно занимается сам предприниматель. В более крупной появляется возможность иметь в штате специалиста-маркетолога или даже целую службу маркетинга. Разумеется, специалисты выполняют работу более квалифицированно.

В-третьих, крупные масштабы производства позволяют лучше использовать капитал (средства производства). Так, печь, выпекающая 100 пирожков в час, стоит дешевле, чем две печи, рассчитанные на 50 пирожков в час каждая. Другое дело, что мелкая фирма часто не может приобрести более производительного оборудования, что связано как с финансовыми затратами, так и невозможностью использовать более мощное оборудование с полной загрузкой.

В-четвертых, при крупном масштабе производства существует больше возможностей для организации производства побочных продуктов, создания вспомогательных производств. Едва ли можно организовать эффективное

производство древесностружечных плит в небольшой лесопильной мастерской; другое дело – в крупном деревоперерабатывающем комплексе.

Однако с дальнейшим ростом производства появляется отрицательный эффект масштаба производства, который в определенный момент может перекрыть положительный эффект. По мере роста фирмы управлять ею становится все сложнее, поскольку растет управленческий аппарат, усложняется его структура; управленческие решения медленнее доходят до исполнителей, ухудшается обратная связь. При крупных масштабах производства труднее обеспечить полную загрузку производственных мощностей. Растет число проблем, связанных с созданием производственной инфраструктуры, охраной окружающей среды и утилизацией отходов. Затраты на создание очистных сооружений, ущерб, связанный с загрязнением окружающей среды, могут перекрыть чисто экономический результат производства.

Положительный и отрицательный эффекты от масштаба производства могут быть неодинаковыми в разных отраслях, поэтому и **минимальный эффективный размер фирмы** может быть различным. Он представляет собой наименьший объем производства, при котором фирма сможет минимизировать свои средние общие издержки в долгосрочном плане. В некоторых отраслях положительный эффект производства настолько велик, что минимизация издержек производства единицы продукции достигается при наличии единственной фирмы в отрасли. Такая ситуация называется **естественной монополией**.

56. СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ "ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ФИРМА", "ПАРТНЕРСТВО", "КОРПОРАЦИЯ". ПРЕИМУЩЕСТВА КОРПОРАТИВНОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Существуют три основные правовые формы предприятий в рыночной экономике: индивидуальная фирма (единичное владение, фирма с одним владельцем); партнерство и корпорация.

Индивидуальная фирма принадлежит одному владельцу, который управляет ею, получает всю прибыль и отвечает по всем ее обязательствам. Важнейшими преимуществами этой правовой формы являются простота и легкость создания и ликвидации, полная свобода владельца в принятии хозяйственных решений, распоряжении прибылью. Никакая другая форма предприятия не дает столь мощного стимула к эффективному ведению хозяйства и не позволяет столь полно использовать частную инициативу. К недостаткам индивидуальной фирмы относятся ограниченные размеры капитала, неограниченная финансовая ответственность владельца фирмы.

Доля индивидуальных фирм в общем их количестве (без сельскохозяйственных ферм) в 1985 г. в США составляла 74 %, доля в обороте – 7 %.

Вторая правовая форма предприятий – *партнерство*, иначе говоря объединение двух или более лиц, ведущих дело как совладельцы на основе договора между собой. Преимущества этой формы предприятия в относительной простоте его создания и ликвидации, больших финансовых возможностях (по сравнению с индивидуальной фирмой). Кроме того, партнерство имеет некоторые налоговые преимущества (по сравнению с корпорацией) и преимущества в организации бухгалтерского учета.

В украинском законодательстве этой форме предприятий соответствуют понятия полного и смешанного товарищества.

В США доля партнерств в общем числе предприятий составляет 7 %, в обороте – 4 %.

Третья правовая форма предприятий – корпорация представляет собой юридическое лицо, собственность которого разделена на доли, и владелец каждой из долей несет ответственность по обязательствам фирмы только в пределах своей доли.

Хотя удельный вес корпораций в США в общем числе предприятий составляет лишь 19 %, на них приходится 89 % оборота. Преимущества корпораций состоят в возможности мобилизации значительных финансовых средств путем объединения многих индивидуальных капиталов. Каждый участник корпорации несет ограниченную ответственность по обязательствам фирмы лишь в пределах своей доли. Корпорация является юридическим лицом, т.е. существует независимо от своих совладельцев. Это делает ее более устойчивой (по сравнению с партнерствами). К основным недостаткам корпорации можно отнести большие юридические сложности при ее создании (необходимость регистрации устава и т.п.) двойное налогообложение, при котором налоги сначала взимаются с прибыли, а затем с личных доходов участников корпораций. Вследствие того, что в корпорации происходит разделение собственности и управления, собственники нередко не могут существенно влиять на принятие решений, политику фирмы. Возможны также злоупотребления со стороны управляющих.

Прибыль и альтернативная ценность капитала. В п. 55 было рассмотрено различие между нормальной и экономической (чистой) прибылью. Напомним, что нормальная прибыль является частью внутренних издержек. Ее можно рассматривать как альтернативную ценность (издержек) капитала, поскольку она представляется как доход 'на капитал, равный доходу, который можно было бы получить при альтернативном использовании капитала, например, сдав его в аренду.

57. ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЕ ВИДЫ. ПРИНЦИПЫ МАКСИМИЗАЦИИ ЧИСТОГО ДОХОДА-ПРИБЫЛИ НА ПРОТЯЖЕНИИ КРАТКОСРОЧНОГО ПЕРИОДА. ПРАВИЛО РАВЕНСТВА ПРЕДЕЛЬНОГО ДОХОДА И ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Конкуренции как важнейшая составная часть рыночного механизма есть процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы производителей и поставщиков при реализации продукции, экономическое соперничество между обособленными товаропроизводителями или поставщиками товаров (услуг) за наиболее выгодные условия сбыта. По форме конкуренция бывает межотраслевой и внутриотраслевой, а по методам осуществления – ценовая и неценовая.

Конкуренция представляет собой мощную движущую силу экономического развития. В условиях чистой, свободной конкуренции выигрывать будут те товаропроизводители-продавцы, которые выпускают и реализуют больше продукции лучшего качества с наименьшими издержками. Стремясь снизить издержки и увеличить объемы выпуска высококачественной продукции и на этой основе получить большую прибыль, товаропроизводители внедряют новую технику, прогрессивные технологии и передовые методы организации производства.

Основной чертой чистой конкуренции является наличие большого числа независимо действующих продавцов, обычно предлагающих свою продукцию на высокоорганизованном рынке. Примером служат рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа и рынок иностранных валют. Конкурирующие предприятия производят стандартизованную или однородную продукцию. В условиях чистой конкуренции отсутствует контроль отдельных предприятий над ценами, они формируются свободно. Вступить в данную

отрасль новому предприятию легко.

При **монополистической конкуренции** количество товаропроизводителей значительно. Тип выпускаемой продукции – дифференцированный. Условия вступления в отрасль – сравнительно легкие. Имеется некоторый контроль над ценами, хотя и в довольно узких рамках. Неценовая конкуренция выражается, прежде всего, в развитии рекламы, торговых знаков и марок. Примером монополистической конкуренции служат розничная торговля, производство одежды, обуви.

Олигополия характеризуется наличием в отрасли нескольких крупных предприятий-монополистов, выпускающих стандартизованный или дифференцированный тип продукции. При олигополии контроль над ценами ограничен взаимной ответственностью этих предприятий-монополистов. В отрасли преобладает неценовая конкуренция. Олигополюсная конкуренция существует при производстве стали, сельскохозяйственного инвентаря, бытовых электроприборов.

Чистая монополия бывает редко, только в том случае, если в отрасли одно предприятие выпускает всю продукцию. Тип этой продукции – уникальный. Заменителей ему нет. Вступление других предприятий в данную отрасль блокировано. Контроль над ценами значительный. Примером чистой монополии служит деятельность местных предприятий общественного пользования. В краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать убытки, приспособляя объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов (материалов, труда и т.д.), которые фирма использует.

Существуют два дополнительных подхода (принципа) к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки. **Первый** включает сравнение валового дохода и валовых издержек; **второй** – сравнение предельного дохода и предельных издержек. Оба подхода применимы не

только к чисто конкурентной фирме, но также и к фирмам, функционирующим в условиях монополистической конкуренции, олигополии и чистой монополии.

Следует учитывать особенности действий предприятий на начальном этапе функционирования (при "вхождении" в новую для фирмы отрасль) и при "выходе" фирмы с рынка (закрытии ее).

Допустим изменение потребительских вкусов увеличивает спрос на данную продукцию и рыночная цена ее повышается и уже превышает валовые издержки данной фирмы. Стремясь получить прибыль, фирма вступает в отрасль. Это вызовет увеличение предложения товара и последующее снижение цены на него. Так будет продолжаться до тех пор, пока рыночное предложение в краткосрочном периоде не увеличится до уровня образования рыночной цены, равной минимуму средних валовых издержек данной фирмы. Экономические прибыли, вызванные повышением спроса, сведены конкуренцией к нулю, и в результате существовавший ранее у многих фирм побудительный мотив войти в отрасль исчезнет. Долговременное равновесие на рынке восстановлено.

Допустим теперь, что на рынке устанавливается минимальная цена, которая не может покрыть средние переменные издержки. Следовательно, наименьший убыток, который фирма может понести, продолжая вести производство, будет больше стоимости постоянных издержек, которую фирма потеряет в случае своего закрытия. Фирме будет выгоднее закрыться, чем производить продукцию по низкой цене.

Если фирма остается в отрасли, то она должна постоянно сравнивать свои предельные издержки на производство продукции с предельным доходом. На последующих стадиях производства, когда объем выпуска продукции относительно велик, повышающиеся предельные издержки будут превышать предельный доход. Очевидно, что при этом следует избегать производства такого объема продукции, который попадает в данный интервал, в интересах максимизации прибыли. Разделять эти два интервала производства будет особая точка, в которой предельный доход равен предельным издержкам. Эта точка – ключ к правилу, определяющему объем производства: *предприятие*

будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки, производя продукцию в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам.

58. СООТНОШЕНИЕ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ МЕЖДУ РАВНОВЕСНОЙ ЦЕНОЙ, ПРЕДЕЛЬНЫМИ И СРЕДНИМ ИЗДЕРЖКАМИ НА РЫНКЕ ЧИСТОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В условиях чисто конкурентного рынка равновесная цена (цена равновесия) устанавливается при равенстве общего рыночного объема предложения и общего объема спроса.

Для отдельной фирмы цена равновесия является фиксированной, то есть типичная кривая спроса фирмы совершенно эластична при цене равновесия, как показывает кривая dd_1 . Поскольку цена дана и постоянна для отдельной фирмы, кривая предельного дохода MRP , которая показывает прирост дохода от реализации каждой дополнительной единицы продукта, совпадает с кривой dd_1 (рис. 27).

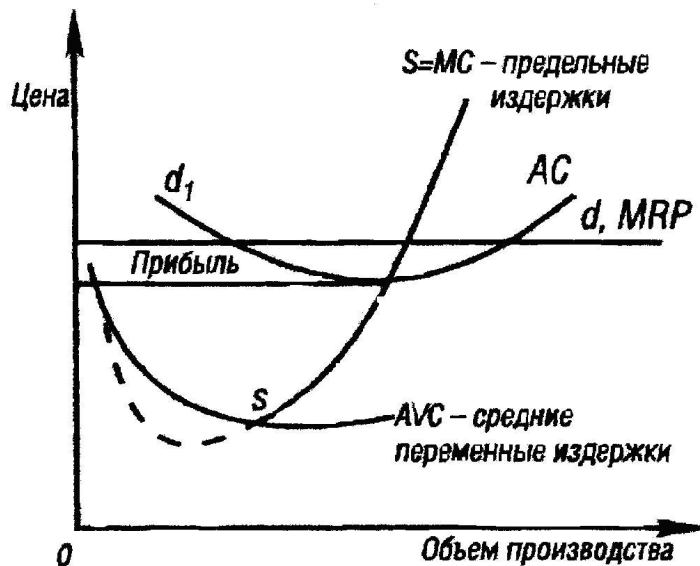


Рис. 27

Эта цена превышает средние валовые издержки при равновесном объеме производства фирмы, когда $MRP = MC$.

Цена продукта — заданная величина для отдельной конкурентной фирмы, но в то же время планы предложения всех конкурентных производителей как группы — основная детерминанта цены продукта. Иначе говоря, в условиях

конкуренции цена равновесия является заданной величиной для отдельной фирмы и одновременно есть результат решений о производстве (предложении) всех фирм, взятых как группа.

59. РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ОТРАСЛЯМИ С ПОСТОЯННЫМИ ИЗДЕЖЖКАМИ И ОТРАСЛЯМИ С РАСТУЩИМИ ИЗДЕЖЖКАМИ. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЧИСТОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Отрасли с *постоянными издержками* – это отрасли, расширение которых за счет вхождения в них новых фирм не окажет влияния на цены ресурсов и, следовательно на издержки производства. Когда спрос определенной отрасли на ресурсы составляет незначительную часть от общего объема спроса, отрасль может расширяться без существенного влияния на цены и затраты ресурсов. В долгосрочном периоде кривая предложения отрасли с постоянными издержками является совершенно эластичной. Однако большинство отраслей – это отрасли с *возрастающими издержками*. Чаще всего вхождение новых фирм оказывает влияние на цены ресурсов и, следовательно, на величину издержек на производство единицы продукции отдельных фирм в отрасли. Основными факторами роста издержек являются увеличение цены на ресурсы, применение устаревших технологий, незначительные объемы производства, быстрый рост зарплаты и т.д.

Долгосрочный период позволяет фирмам вносить определенные изменения, которые невозможно сделать в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде фирмы располагают достаточным временем для расширения или сокращения своих производственных мощностей. Изменяется также количество фирм в отрасли. Следовательно, в долгосрочном периоде фирмы имеют достаточно возможностей для максимизации получаемой прибыли. Основной путь достижения этой цели – уменьшение издержек, а также увеличение объемов производства при наличии спроса.

Теория и практика показывают, что конкурентная экономика приводит к наиболее эффективному использованию редких ресурсов общества. Экономика

конкурентных цен стремится распределить ограниченные количества ресурсов, имеющиеся в распоряжении общества, таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение потребностей. Эффективное использование ограниченных ресурсов требует выполнения двух условий. Во-первых, для того, чтобы **распределение ресурсов** было эффективным, следует распределять их между фирмами и отраслями так, чтобы получить определенный ассортимент продуктов, которые наиболее необходимы обществу (потребителям). Эффективность распределения ресурсов достигается, когда невозможно изменить структуру совокупного объема производства так, чтобы получить чистую выгоду для общества. Во-вторых, **эффективность производства** требует, чтобы каждый товар, включенный в этот оптимальный состав продукции, производился наименее дорогостоящим способом. В производстве любого количества продукции надо использовать минимум ресурсов. Предприятия используют их столько и до тех пор, пока дополнительные или предельные издержки производства не оказываются равными цене продукта. Это не только максимизирует прибыли отдельных производителей, но и одновременно создает структуру распределения ресурсов, которая максимизирует удовлетворение потребителей.

Равенство в долгосрочном периоде цены и минимума средних издержек указывает на то, что конкурентные фирмы будут использовать наиболее эффективную из известных технологий и назначать самую низкую цену с учетом своих издержек производства.

60. ЗНАЧЕНИЕ ТЯГОТЕНИЯ ЦЕН К РАВНОВЕСНЫМ В МОДЕЛИ ЧИСТОЙ КОНКУРЕНЦИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ

Функционирование конкурентной рыночной системы ведет к такому распределению ресурсов, при котором производится совокупная продукция, объем и состав которой наилучшим образом соответствуют предпочтениям потребителей. Цена продукта измеряет пользу или удовлетворение, которые общество получает от дополнительных единиц продукции, а предельные издержки дополнительной единицы продукции измеряют потерю (или издержки) для общества других товаров в случае использования ресурсов для производства большего количества данной продукции. В условиях конкуренции производство каждого продукта будет осуществляться до той определенной точки, в которой цена равна предельным издержкам. Стремящийся к получению прибыли конкурентный производитель будет получать максимально возможную прибыль, выравнивая цену и предельные издержки. Только при этом условии ресурсы распределяются эффективно. Тяготение цен к равновесным в модели чистой конкуренции способствует достижению оптимальной структуры распределения ресурсов. Конкурентная система цен будет перераспределять ресурсы в ответ на изменения в потребительских вкусах, технологии или запасах ресурсов с тем, чтобы поддерживать эффективность распределения ресурсов длительное время.

Первоначальное (исходное) распределение ресурсов происходит в процессе установления равновесных цен с учетом совокупного спроса и предложения. В то же время надо стремиться первоначально распределить ресурсы наилучшим образом.

61. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОНОПОЛИИ И МОНОПСОНИИ. МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ЧИСТОЙ МОНОПОЛИИ. СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ- МОНОПОЛИСТА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МОНОПОЛИИ

Монополия – это определенная рыночная ситуация, при которой продавец имеет исключительное преимущество ограничивать производство, повышать цены, получать сверхприбыль.

Господствующее положение на рынке может занимать не только продавец, но и покупатель. Рыночная ситуация, при которой покупатель диктует свои условия обмена продавцам, называется *монопсонией*.

Монополия поддерживает свое господство на рынке при помощи *барьеров на пути вхождения в отрасль других фирм*. К числу таких барьеров относятся следующие.

Масштабы эффективного производства. В большинстве отраслей эффективное производство можно создать только при достаточно крупных размерах предприятий. Создание крупного эффективного производства требует значительных финансовых затрат и времени.

Ограниченная величина спроса. В ряде случаев масштабы рынка столь невелики, что весь спрос удовлетворяет за счет производства в одной фирме. Создание еще одной фирмы привело бы лишь к увеличению издержек на единицу продукции. Это случай так называемой технологической монополии. Примерами могут служить водопроводная или газовая компании в небольшом городе.

Ограниченность естественных ресурсов создает естественную

монополию. Например, ограниченность земли делает владельцев лучших участков своего рода монополистами.

Патенты и лицензии. По закону, изобретатель, получивший патент, имеет право контролировать свое изобретение обычно в течение определенного времени (например, в США — 17 лет). Он может продать патент какой-либо фирме, и тогда уже она контролирует изобретение; без ее ведома никто не может воспользоваться этим изобретением. Такую же ограничительную роль выполняют лицензии, т.е. разрешения на использование объекта лицензии (на выпуск какой-либо продукции, занятие какой-либо деятельностью и т.п.).

Нечестная конкуренция, т.е. сговор между продавцами с целью устранения или недопущения на рынок конкурента. Нечестная конкуренция может осуществляться в форме дискредитации конкурента его продукции; оказания давления на поставщиков, покупателей, банки, чтобы лишить конкурента материалов, сбыта, кредита; в виде угроз и шантажа.

Главная особенность **определения цены и объема производства в условиях чистой монополии** состоит в том, что спрос на продукцию фирмы (чистая монополия – это форма-отрасль) совпадает с отраслевым спросом, то есть он уменьшается при повышении цены, поэтому даже фирма, являющаяся абсолютным монополистом, не может без ограничений диктовать свои условия покупателям, таким образом спрос является величиной относительно независимой. В этих условиях фирма-монополист стремится не к установлению максимальной цены (поскольку это приведет к уменьшению объема продаж), а к установлению такого объема производства (продаж) и такой цены, при которых фирма получит максимальную прибыль. Цена устанавливается на уровне, превышающем тот, при котором обеспечивается наиболее эффективное использование ресурсов. (Такая цена устанавливается при свободной конкуренции.)

Экономические последствия монополии могут быть как отрицательными, так и положительными.

Отрицательные последствия монополии

Тенденция к "загниванию". Монополия, скупая права на все технические новшества в своей отрасли, далеко не все из них использует для совершенствования производства, тормозя таким образом научно-технический прогресс. Если фирма-монополист может поддерживать свое монопольное положение без внедрения этих технических новшеств в производство, то она купит права (патент) на них только ради того, чтобы они не достались конкурентам.

Так называемая X (икс)–неэффективность, иначе говоря, неспособность произвести любой данный объем продукции при самых низких издержках производства вследствие неэффективного управления, плохой организации труда и стимулирования и т.п. Другими словами, фирма-монополист, не имея конкурентов, "расслабляется" и действует менее эффективно, чем действовала бы в условиях острой конкуренции.

Завышение цен, что приводит к ограничению объема производства, неэффективному использованию ресурсов, в том числе к безработице, инфляции.

Неравенство в распределении доходов. Другими словами, фирма-монополист за счет завышения цен получает незаработанные доходы, заставляя потребителей платить дороже.

Преимущества монополии

Возможность **организовать более крупное**, а значит – более эффективное производство за счет снижения средних издержек.

Возможность освоить дорогостоящие технические нововведения. Крупная фирма может тратить большие средства на научные исследования и разработки, благодаря этому поддерживать свое монопольное положение.

Более стабильная норма прибыли, гарантированный **портфель заказов**.

Крупной фирме **легче получать кредиты**; у нее большие возможности самофинансирования.

Крупная фирма-монополист *имеет* больше *возможностей участвовать во внешнеэкономической деятельности* и пользоваться всеми преимуществами участия в международном обмене.

Одной из форм извлечения монопольной сверхприбыли является *ценовая дискриминация*, которая состоит в установлении разных цен для разных потребителей, притом что эта дифференциация никак не отражает разницы в издержках.

Ценовая дискриминация позволяет фирме-монополисту максимально приспособиться к кривой совокупного спроса и разделить потенциальных покупателей по уровню дохода таким образом, чтобы заставить каждую группу покупателей платить максимальную цену, соответствующую уровню доходов данной группы. Поясним на примере. Авиакомпания, установив высокую цену на авиабилеты, отсекает тем самым большую группу потребителей с невысокими доходами, поэтому она, не снижая цены, вводит для некоторых групп (студентов пенсионеров) льготы, устанавливая для них цену на максимальном уровне, который они готовы принять.

62. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РЕГУЛИРУЕМОЙ МОНОПОЛИИ И ОПТИМАЛЬНОЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОБЩЕСТВА ЦЕНЫ. ИСТОРИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ АНТИТРЕСТОВСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Завышая цены, монополии сокращают производство и приводят к неэффективному использованию ресурсов, безработице, инфляции поэтому с общественной точки зрения представляется необходимым регулировать монополию. Возможны два ориентира в таком регулировании: оптимальная с точки зрения общества и цена, обеспечивающая "справедливую" прибыль.

Оптимальная с точки зрения общества цена – та, при которой происходит эффективное распределение ресурсов. Она равна предельным издержкам производства, однако может оказаться ниже средних валовых издержек, то есть принесет фирме убыток. Это потребует дотаций со стороны государства, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

Во-вторых, вариант общественного регулирования монополии – установление *цены, обеспечивающей "справедливую" прибыль*, которая равна средним валовым издержкам. Однако в этом случае может не достигаться эффективное распределение ресурсов.

Обычно принято оценивать монополию в негативном плане. С этих позиций вопрос о необходимости регулирования монополий кажется вполне определенным. Однако в предыдущем параграфе (п. 61) были рассмотрены как отрицательные, так и положительные последствия монополии. С этих позиций вопрос о регулировании представляется уже не столь определенным.

Наибольшее влияние на формирование антимонопольной политики в разных странах оказало антитрестовское законодательство в США. Первый антитрестовский закон – *закон Шермана* был принят в 1880 г. Он объявил незаконными и преступными любые соглашения, объединения, тайные

сговоры, направленные на ограничение производства или торговли между штатами и с иностранными государствами.

Для уточнения ряда положений закона Шермана к 1914 г. был принят **закон Клейтона**, который запретил ценовую дискриминацию покупателей; исключительные, или "принудительные" соглашения, в соответствии с которыми производитель продавал бы покупателю некий товар только при условии, что последний купит другие товары у того же продавца. Закон запретил приобретение акций конкурирующих фирм, если это может привести к ослаблению конкуренции.

Были запрещены также взаимопереплетающиеся директораты, когда директор, член правления одной фирмы входит в совет директоров или правление конкурирующей фирмы.

В 1914 г. была создана **федеральная торговая комиссия** (ФТК), на которую возложили ответственность за проведение в жизнь антитрестовских законов. ФТК была наделена властью расследовать случаи нечестной конкуренции, устраивать публичные слушания и издавать запретительные предписания.

В 1950 г. был принят **закон Селлера-Кефопера**, запретивший приобретать элементы активов (т.е. основных производственных фондов) конкурирующих фирм. Этот запрет был введен чтобы устранить "лазейку" в законе Клейтона, запретившем приобретать акции конкурирующих фирм, но не запретившем приобретать активы.

63. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ. ФОРМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ. ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЧИСТОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ И МОНОПОЛИЕЙ

Отличительные признаки монополистической конкуренции таковы:

- существует достаточно большое число фирм, что ограничивает контроль каждой над ценой, отсутствует взаимная зависимость, и тайный сговор фактически невозможен;
- продукты характеризуются реальными и мнимыми различиями и неодинаковыми условиями их продажи;
- экономическое соперничество влечет за собой ценовую и неценовую конкуренцию;
- вступление в отрасль является относительно легким.

Фирмы в условиях монополистической конкуренции могут получать прибыли или нести убытки в краткосрочном периоде. Легкое вступление и массовый исход фирм вызывает тенденцию к получению ими нормальной прибыли в долговременном периоде.

В условиях монополистической конкуренции цена превышает предельные издержки, что означает недораспределение ресурсов для данного продукта, и цена превышает минимальные средние валовые издержки, поэтому потребители не получают продукт по наименьшей цене.

Дифференциация продукта обеспечивает способ, которым фирмы в условиях монополистической конкуренции могут компенсировать тенденцию

приближения к нулю экономических прибылей в долговременном периоде. Посредством изменения продукта и расходов на рекламу фирма может увеличить спрос на свой продукт в большей степени, чем вырастут ее издержки. Дифференциация продукта, хотя и связана с определенными опасностями и проблемами предоставляет потребителю большее разнообразие продуктов и их улучшение в перспективе.

На практике предприниматель, действующий в условиях монополистической конкуренции, стремится к такой особой комбинации цены, продукта и стимулирующей сбыт деятельности, которая будет максимизировать его прибыли.

Доходы у монополий, как правило, выше, чем у немонополизированных предприятий, ибо монополии имеют возможность устанавливать повышенные цены на свою продукцию. Эффективность же производства у монополий зачастую ниже, чем у немонополизированных предприятий. Это объясняется тем, что монополии при ограниченной конкуренции и возможности диктовать цены не всегда заинтересованы внедрять новую технику и технологию и совершенствовать организацию производства.

Чистая конкуренция и монополия имеют много общего. У них одинаковая цель производства – прибыль, легкие условия вступления в отрасль. Различия же вызваны отличительными особенностями этих моделей рынка. В числе этих различий – разный уровень концентрации производства и капитала, разный тип производимой продукции, различные возможности контроля над ценами и осуществления неценовой конкуренции и т.д.

64. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОЛИГОПОЛИИ. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ. СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ОЛИГОПОЛИИ. ФОРМЫ КОНЦЕНТРАЦИИ. РОЛЬ ПРИНЦИПА "ИЗДЕРЖЕК ПЛЮС" И НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Олигополия характеризуется наличием в отрасли нескольких крупных фирм, каждая из которых обладает значительной долей рынка. Фирмы, находящиеся в таких условиях, взаимозависимы, своим поведением каждая из них оказывает непосредственное воздействие на конкурентов и сама испытывает на себе влияние со стороны конкурентов. Продукты могут быть фактически одинаковыми или значительно дифференцированными. Причинами создания и развития олигополий являются эффект крупного масштаба, другие барьеры для вступления в отрасль и преимущества слияния.

Значение олигополии в современной экономике очень велико в связи с тем, что олигопольные предприятия производят значительную часть стандартизированной или дифференцированной продукции отрасли и имеют возможность влиять на уровень рыночных цен.

Имеется несколько причин появления олигополии в ряде ведущих отраслей экономики. Это экономия издержек при увеличении масштабов производства, росте его концентрации; наличие барьеров для вступления в отрасль и закрепления там; побуждение к слиянию конкурирующих фирм для увеличения их рыночной доли.

Следует учитывать две взаимосвязанные черты олигополистического ценообразования. С одной стороны цены олигополий имеют тенденцию быть "жесткими", с другой, когда олигополистические цены изменяются – налицо

возможность совместного изменения цен всеми фирмами-олигополистами. Зачастую олигополии одной отрасли заключают тайный сговор (соглашение) о фиксировании цены, разделе рынков, об ограничении конкуренции между собой. Препятствиями к такому сговору являются опасность вспышки ценовой войны, а также возможность вступления новой фирмы в отрасль и резкого снижения ею цен на свою продукцию для закрепления на рынке.

Расположение и форма кривой спроса олигополиста зависит от того, как конкуренты будут реагировать на предпринятое изменение цены. Чаще всего цены будут выравнены, поскольку конкуренты данной олигополии помешают ей отнять у них потребителей. Основным методом олигополистической координации действий является тайный сговор.

Олигополии усиливают концентрацию своего капитала и производства путем вертикального, горизонтального и конгломератного слияния.

Росту концентрации в олигополиях способствуют неценовая конкуренция и принцип ценообразования "издержки плюс". В последнем случае олигополии рассчитывают издержки на единицу продукции накидывая на них для определения цены определенную сумму, обеспечивающую норму прибыли на капиталовложения. Ценообразование по принципу "издержки плюс" выгодно олигополиям производящим много видов продукции. Значение же неценовой конкуренции для олигополий объясняется тем, что с ее помощью фактически определяется доля рынка для каждой олигополистической фирмы.

Если сопоставлять результаты олигополистической конкуренции с ситуацией "чистой" монополии, то возникновение олигополии менее желательно по сравнению с чистой монополией, ибо чистая монополия часто подвергается государственному регулированию для уменьшения злоупотребления рыночной властью. Значительные доходы олигополистам приносят тайные соглашения об уровне рыночных цен.

65. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ РАЗВИТОЙ СТРАНЫ. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В АНТИТРЕСТОВСКОЙ ПОЛИТИКЕ. СОДЕРЖАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ К СОЦИАЛЬНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ

Экономические структуры современных развитых стран сложны и динамичны. Как правило, они включают государственный сектор, крупные корпорации чистой монополии, олигополии, многочисленные мелкие и средние частные предприятия и т.д. В развитых странах в производстве валового национального продукта (ВНП) и национального дохода (НД) наиболее велика доля предприятий эффективной конкуренции (60 – 70 % НД). Доля государственного сектора составляет 5 – 20 % НД, а доля крупных корпораций – 3 – 10 %. Доля в НД единственной доминирующей фирмы весьма незначительна.

В развитых странах многие годы проводится антитрестовская политика для ограничения монополизма и создания благоприятных условий для свободной конкуренции. Новыми направлениями такой политики является, в частности, ограничение монополий на основе использования патентных законов, применения протекционистских тарифов и др. Патентные законы способствуют защите новаторов от конкурентов, усилению экономического стимулирования изобретателей и рационализаторов, которые получили в США исключительное право производить и продавать новый продукт в течение 17 лет. Протекционистические же тарифы – это дискриминационные налоги на товары иностранных фирм. Использование этих тарифов защищает внутренний рынок и способствует развитию там конкуренции.

Регулируется и *естественная монополия*, характерная для предприятий общественного пользования (электро-, водо-, газоснабжение, телефонная сеть и др.). Регулирование естественной монополии призвано обеспечить потребителей качественным обслуживанием указанными предприятиями по проблемным расценкам.

Теория регулирования с помощью "легального картеля" стимулирует создание таких картелей, добровольно согласившихся быть объектами регулирования и потому в наибольшей мере поддерживаемых государственными органами. Против "легального картелирования" выступают сторонники дерегулирования, предназначенного снизить цену, увеличить объемы производства и преодолеть бюрократические барьеры.

С начала 60-х гг. в США и в других развитых странах стало осуществляться новое социальное регулирование, устанавливающее допустимые условия производства особо важных товаров и их характеристики, а также пути решения наиболее острых социальных проблем. Так, социальное регулирование касается проблем безопасности продуктов, создания более безопасных условий труда, уменьшения загрязнения окружающей среды и увеличения экономических возможностей.

Государственные органы разрабатывают и доводят до производителей стандарты важнейших видов выпускаемой продукции средств производства и потребительских товаров. Эти стандарты – качественные характеристики данной продукции – обязательны для производителей. Предприятия выплачивающие крупные штрафы и подвергаются другим санкциям при несоблюдения стандартов качества и безопасности определенных видов продукции.

Все больше внимания государство уделяет вопросам техники безопасности в производстве и уменьшения загрязнений окружающей среды. Решение этих вопросов отвечает потребностям подавляющей части работников и всего населения. Государство заставляет предприятия тратить все возрастающие средства на улучшение условий труда и охрану окружающей среды. К тому же облегчение труда, улучшение его условий, а также

благополучие окружающей среды благотворно сказывается на отношении работников к труду, на эффективности труда и производства. Это обстоятельство ныне понимает значительная часть поэтому они все охотнее идут на дополнительное инвестирование улучшения техники безопасности и охраны природы. Новое социальное регулирование быстро распространяется на многие отрасли экономики.

66. РОЛЬ СУВЕРЕНИТЕТА ПОТРЕБИТЕЛЯ И СУВЕРЕНИТЕТА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И В НЕРЫНОЧНЫХ СТРУКТУРАХ

В современной рыночной экономике под суверенитетом потребителя понимается свободный выбор потребителями видов и количества товаров и услуг, которые производятся из редких экономических ресурсов. Потребитель может свободно выбирать и покупать у любых продавцов по любой цене необходимые ему материальные блага (средства производства предметы потребления, услуги). Суверенитет потребителя предполагает также его право на хорошее обслуживание, на возврат и обмен некачественных товаров. В условиях рыночной экономики правилом стало выражение "Потребитель всегда прав". В нерыночных структурах (в сферах образования науки, отчасти здравоохранения культуры) суверенитет потребителя выражается прежде всего, в свободном доступе к этим благам.

Суверенитет производителей в современной рыночной экономике есть их право и возможность производить любые (не запрещенные законом) товары в любом месте, в любом объеме и продавать их любым покупателям по свободным ценам. Суверенитет производителей предполагает наличие в экономике многообразия и равноправия форм собственности и хозяйствования. Вмешательство государства в деятельность производителей должно быть ограничено установлением величины налогов и стандартов качества производимой продукции, а также обязательных правил техники безопасности. Многообразные же стороны производственно-хозяйственной деятельности производителей в рыночных структурах никем и никак не регламентируются. Производители имеют там полную экономическую свободу. Однако эта свобода сочетается с экономической ответственностью. Положение производителей зависит от конечных результатов хозяйствования, то есть от

реализации производимых товаров и величины получаемых доходов.

Производители в нерыночных структурах имеют меньшую экономическую свободу, их деятельность регламентируется государством или другими собственниками.

67. МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В СИСТЕМЕ НАУКИ О ЧЕЛОВЕКЕ. ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ"

В системе науки о человеке достойное место занимает экономическая теория. Если предметом экономической науки в целом является изучение всей совокупности экономических отношений общества в единстве производственных, технико-экономических и организационно-экономических отношений общества, то *предметом экономической теории является изучение общих экономических принципов, закономерностей и тенденций развития экономики.* Составной частью общей экономической теории является политэкономия, изучающая производственные отношения как отношения собственности, взятые в их единстве с производительными силами. Экономическая теория рассматривает производственные отношения как общественную форму развития производительных сил, определяющих специфику данной экономической системы. В отличие от экономической теории и политэкономии *"экономикс исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека"*.

Экономическая теория главное внимание уделяет закономерностям и экономическим формам хозяйствования, а политэкономия – анализу развития производственных отношений, изучению внутренних экономических противоречий данного общественного строя и путей их разрешения. Экономикс исследует пути эффективного использования ограниченных производственных ресурсов в обществе на макро- и микроуровнях.

Процесс принятия решений в экономической сфере включает сбор относящихся к изучению данной проблемы экономических фактов, их

количественный и качественный анализ, выработку выводов, обобщений и рекомендаций, их проверку на основе экономических положений и теорий, оформление сделанных выводов и рекомендаций и их доведение до лиц и организации. В процессе принятия решений в экономике необходимо учитывать такие экономические цели как достижение экономического роста, полной занятости, экономической эффективности стабильного уровня цен, экономической свободы, справедливого распределения доходов, экономической обеспеченности и рационального баланса международной торговли.

В процессе принятия решений в экономике хозяйствующие субъекты должны ответить на пять групп важных вопросов:

1. **Сколько** следует производить продукции? Сколько имеющихся ресурсов нужно использовать в производстве?

2. **Что** следует производить? Какой набор товаров и услуг наиболее полно удовлетворит потребности людей?

3. **Как** следует производить эту продукцию? Как должно быть организовано производство?

4. **Кто** должен получить эту продукцию? Как надо распределить производственную продукцию между индивидуальными потребителями?

5. Способна ли данная система **адаптироваться** к изменениям? Может ли система осуществить эффективные коррекции в связи с изменениями в потребительском спросе, в поставках ресурсов и в технологии производства?

Со времени выхода в свет работ классиков-экономистов У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо понятие "экономическая теория" существенно изменилось заложили основы политэкономии причем ее предметом называли исследование богатства, выбора редких благ, принципов распределения ресурсов и т.д. За долгие годы последующего развития общества многими исследователями уточнен предмет политэкономии и экономической теории в целом. К.Маркс ввел понятие "производственные отношения", и показал, что они представляют собой общественно-экономические отношения между людьми в процессе

воспроизводства материальных благ и определяются отношениями собственности на условия и результаты производства. Многие экономисты стали считать изучение производственных отношений предметом только политэкономии, а предметом экономической теории – изучение общих экономических принципов, закономерностей и тенденций развития экономики, различных общественных форм хозяйствования.

В настоящее время большинство исследователей различают понятия и науки "Экономическая теория", "Политэкономия" и "Экономикс".

68. РОЛЬ ПРОЦЕССОВ НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА. ОСОБЕННОСТИ ОПЛАТЫ СОБСТВЕННИКОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Удовлетворение потребностей людей есть начальный и конечный пункты общественного производства. Основным фактором производства, главным элементом производительных сил является рабочая сила, человеческий капитал. Именно рабочая сила приводит в движение средства производства и с их помощью создает материальные блага, необходимые для нормальной жизнедеятельности всех людей. Экономическое понятие "человеческий капитал" более широкое, чем понятие "трудовые ресурсы" и "рабочая сила". Человеческим капиталом являются не только рабочие сферы материального производства, но и работники непромышленной сферы, а также предприниматели, хозяйственники, управленцы, банкиры и др. Роль накопления человеческого капитала в обществе трудно переоценить. Без накопления, увеличения человеческого капитала (особенно в сфере материального производства) невозможно эффективное экономическое развитие, экономический рост.

Важнейшей особенностью экономического подхода к анализу человеческого капитала является то, что потребности, интересы и действия людей имеют решающее значение для развития экономики. Теория рациональных ожиданий, к примеру, исходит из того, что экономическая жизнь общества происходит под определенным воздействием субъективных оценок хозяйствующих индивидов в ходе рыночного саморегулирования экономики на началах свободного предпринимательства. Люди и их объединения являются основными субъектами и объектами рыночных отношений.

Эффективность использования человеческого капитала зависит от его

структуры качества подготовки (квалификации) а также от уровня организации и иной деятельности людей.

Экономический подход к анализу человеческого капитала предполагает также подход и учет необходимости вознаграждения хозяйствующих субъектов в зависимости от конечных результатов. Оплата собственников человеческого капитала не должна зависеть от каких-либо идеологий. Решающую роль при оплате играют ответы на вопросы о том, что и как производит используемый человеческий фактор. При этом учитываются общественная и индивидуальная значимость производимой продукции, издержки на ее производство и спрос на данную продукцию.

69. РОЛЬ ПРИНЦИПОВ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ. СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПРИНЦИПОМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С ПРЕДЕЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОБЛЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТЧУЖДЕНИЯ

В рыночной экономике распределение доходов осуществляется с учетом принципов предельной производительности факторов производства – труда, капитала и природных ресурсов. Производительность, вызванная дополнительной затратой какого-либо ресурса, называется *предельной производительностью*. Для производства дополнительного товара или услуги надо вкладывать больше ресурсов, что характеризует *убывающую производительность*.

Рыночная цена различных ресурсо-факторов производства определяется соотношением спроса и предложении. При недостатке труда, капитала или природных ресурсов их цена будет возрастать, и наоборот. Ценообразующим фактором является и качество ресурсов.

Теория предельной производительности применима к анализу распределения доходов. С учетом этой теории каждый рабочий за свой труд должен получить доход, равный его предельному вкладу в доход своего предприятия. Собственник капитала (средств производства или денег) должен получить доход, равный предельному доходу, полученному при использовании данного капитала. Собственник земли или других природных ресурсов должен при их использовании получить доход, равный предельному доходу, получаемому при рациональном использовании данных природных ресурсов. Следовательно, цены на ресурсы являются основным фактором,

определяющим денежные доходы. Одновременно цены на ресурсы выполняют функцию их распределения по различным отраслям и предприятиям. Тот факт, что спрос на любые ресурсы – производная величина от производимого с помощью ресурсов продукта, показывает, что спрос на ресурсы будет зависеть от его производительности и рыночной цены товара, который производится с использованием данного ресурса.

Необходимым эквивалентным условием равновесия между факторами производства является *равенство доходов от предельного продукта и цен* на соответствующие факторы производства. Предприниматель тогда приостановит затраты на покупку каждого фактора производства, когда цена на него превысит доход, который будет приносить его фирме производимый данным фактором предельный продукт (доход).

Как известно, формами доходов хозяйствующих субъектов являются заработная плата, предпринимательский доход, прибыль, ссудный процент и дифференциальная рента. Эти доходы выделяются и распределяются между субъектами рыночной экономики в соответствии с предельной производительностью факторов производства – труда, капитала и природных ресурсов.

Распределение есть форма экономической реализации собственности на факторы производства. Но содержание отношений собственности раскрывается через диалектическую связь присвоения-отчуждения. Присвоение чего-то кем-то в любом случае возможно лишь путем отчуждения этого от кого-то. При купле-продаже факторов производства происходит их отчуждение-присвоение. При распределении доходов – экономическое отчуждение факторов производства (труда, капитала и природных ресурсов) и соответствующих доходов за них в соответствии с предельной производительностью факторов производства.

70. СУЩНОСТЬ МОДЕЛЕЙ МОНОПОЛИИ И МОНОПСОНИИ НА РЫНКЕ ТРУДА. ЗАМКНУТЫЙ И ОТКРЫТЫЙ ТРЕД-ЮНИОНИЗМ. КВАЛИФИКАЦИОННОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ПРОФЕССИЙ

Под монопсонией понимается рыночная ситуация, при которой одному покупателю (нанимателю) противостоит множество продавцов (потенциальных рабочих). Монопсонические условия на рынке труда складываются, как правило, в мелких городах, где существует практически одна фирма, нанимающая основную часть рабочих этого города. Поскольку монопсония является единственным "покупателем" труда, она может установить рабочим фиксированный уровень заработной платы, который ниже, чем в других городах или отраслях (где нет монопсонии). Тогда часть рабочих, неудовлетворенных уменьшением оплаты труда, покинут монопсоническую отрасль. Сокращение числа занятых приведет к уменьшению эффективного использования труда и перераспределению дохода от рабочих в пользу монопсонии. В условиях монопсонии кривая предложения труда является для предпринимателя кривой средних издержек на труд. *Монопсонист*, максимизируя прибыль, *устанавливает ставку заработной платы ниже и нанимает меньшее количество рабочих*, чем в условиях совершенной конкуренции.

Несколько иное положение на монопольном рынке труда. "Покупателями" труда на этом рынке, как правило, служат несколько монополий одной отрасли. Стремясь получить максимальную прибыль, фирмы в условиях монополистической конкуренции стремятся изменить, прежде всего, три переменных фактора – цену, выпускаемую продукцию и рекламно-пропагандистскую деятельность. Увеличение или уменьшение занятых на предприятиях-монополистах влияет, прежде всего, на объем производимой

продукции, а также через зарплату рабочих на уровень издержек и цен. Монополисты могут также договориться в отрасли друг с другом о доле выпускаемой продукции, ценах на нее, рынках сбыта. Все это говорит о противоречивом воздействии монопольного рынка на состояние и изменение рынка труда. Монополии имеют возможность получать большие прибыли и без наращивания объемов производства, без дополнительного привлечения рабочей силы. Однако на монопольном рынке состояние рынка труда и положение рабочих в целом лучше, чем на монополистическом.

На состояние рынка труда, занятость и изменение зарплаты большое влияние оказывают профсоюзы ("трэд-юнионы"). Они бывают замкнутые и открытые. Замкнутые профсоюзы для увеличения зарплаты уже состоящих в этих профсоюзах рабочих не допускают вступления в них новых членов. Открытые же профсоюзы принимают новых членов. Объединению рабочих препятствует квалификационное *лицензирование профессий* – издание правительством или местными властями законов или распоряжений о получении работниками от специального бюро разрешения на вступление в определенную профессию.

В какой-либо отрасли может быть односторонняя или двусторонняя монополия. При односторонней монополии ведущую роль в отрасли играют либо предприниматели, либо профсоюзы. Двусторонняя монополия предполагает монополизм предпринимателей и профсоюзов одновременно. Анализируя рынок труда, надо учитывать эту особенность монополизации. Состояние и структура рынка труда, а также зарплата занятых рабочих будут зависеть от мощи той или иной монополии. Зарплата и занятость выше в условиях приоритета монополии профсоюзов.

71. ПОНЯТИЕ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА". ДИСКУССИИ ПО ПОВОДУ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ЗЕМЛЮ

Экономическая рента – это цена, уплачиваемая за пользование землей и другими природными ресурсами, качественно неравноценными и количественно ограниченными. Именно уникальные условия предложения природных ресурсов – их фиксированное количество отличают рентные платежи от заработной платы, ссудного процента и прибыли. Земля и другие природные ресурсы не имеют издержек производства, это бесплатный и невозпроизводимый дар природы. Рента не имеет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано.

Социалисты утверждают, что земельная рента – это излишек, незаработанный доход; и предлагают землю национализировать – передать в собственность государству, чтобы любые платежи за пользование ею могли быть направлены государством на повышение благосостояния всего населения, а не малочисленных собственников земли. В США критика рентных платежей приняла форму движения за *единый налог*. Г. Джордж в своей книге "Прогресс и бедность" (1879 г.) предложил обложить экономическую ренту полным (100%-ным) налогом, не уменьшая имеющегося предложения земли. Причем, Г. Джордж обосновывал необходимость подобного налогообложения земельных собственников не только идеями равенства и справедливости, но и учетом фактора эффективности. Ведь в отличие от любого иного налога налог на землю не приводит к изменению распределения ресурсов в обществе. Использование земли будет выгодным как до взимания налога, так и после. Однако критики единого налога на землю приводят следующие возражения. Во-первых, одного налога на землю явно не хватило бы для покрытия всех государственных расходов. Во-вторых, на практике большинство доходов состоит не только из ренты, но и из процента, зарплаты и прибыли, поэтому, экономическую ренту трудно отделить от других доходов, в том числе от

вложений на усовершенствование капитала. В-третьих, вопрос о незаработанных доходах шире вопроса об экономической ренте. С учетом этих аргументов единый налог на землю и другие природные ресурсы не вводится.

Существуют альтернативные варианты использования земли. Один и тот же земельный участок может быть задействован, в растениеводстве, строительстве или в качестве полигона. Следовательно, являясь бесплатным даром природы и не имея *с точки зрения общества* издержек производства, рентные платежи *индивидуальных* производителей на земле выступают как издержки. Плата за земельные участки должна вноситься занимающими их конкретными предприятиями, чтобы исключить иное использование земли. Но поскольку такие платежи издержками являются, возможность альтернативного использования земли может превратить ренту из формы дополнительного дохода в элемент издержек производства.

72. СОДЕРЖАНИЕ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КРИВОЙ ПРОЦЕНТНЫХ ДОХОДОВ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНФИГУРАЦИЮ ЭТОЙ КРИВОЙ

Ссудный процент есть цена, уплачиваемая за использование взятых в ссуду денег. Деньги сами по себе не являются экономическим ресурсом, однако предприниматели "покупают" возможность использования денег, потому что их можно затратить на приобретение реального капитала – зданий, сооружений, складских помещений, машин, оборудования и т.п. Использование же реального капитала дает предпринимателям дополнительный доход, часть которого выплачивается ими банкам в виде ссудного процента. Ссудный процент есть форма дохода ссудных капиталистов, банкиров.

На свободном денежном рынке величина ссудного процента зависит от соотношения спроса и предложения денег. Государство может урегулировать ставку ссудного процента, взимаемого центральным банком. Тем самым стимулируется или тормозится производственная активность. В период спада экономики государство понижает ставку ссудного процента, а в период подъема, наоборот, повышает. При высоком уровне процента обычно реализуются наиболее эффективные варианты капиталовложений.

Необходимо отличать спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов. Спрос на деньги для сделок изменяется пропорционально номинальному валовому национальному продукту (ВНП): чем больше общая денежная стоимость находящихся в обмене товаров и услуг, тем больше потребуется денег для заключения сделок. Существует и спрос на деньги со стороны активов, ибо люди могут держать свои финансовые активы в различных формах (например, в виде акций корпораций, частных или

государственных облигаций или же в деньгах). Как форма владения активами деньги особенно привлекательны, когда ожидается падение цен на товары, услуги, а также на другие финансовые активы. Очевидно, что спрос на деньги со стороны активов изменяется обратно пропорционально ставке процента. Когда процент высок, то обладать значительной ликвидностью невыгодно, и количество активов в форме денег будет небольшим. При снижении ставки ссудного процента количество активов в форме денег возрастет.

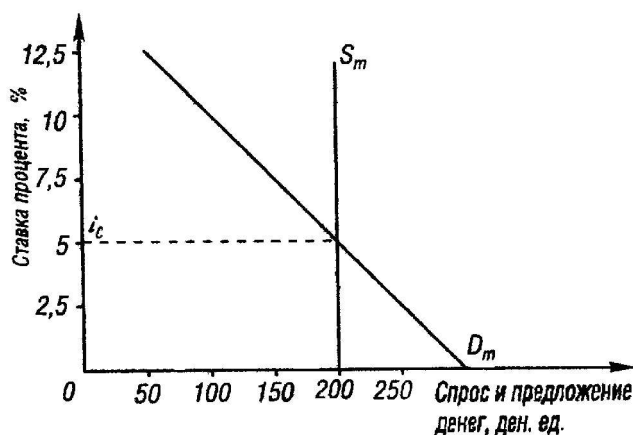


Рис. 28

На рис. 28 изображены линии, характеризующие спрос на деньги. Прямая S_m отражает спрос на деньги для сделок, а кривая D_m — спрос на деньги со стороны активов. Общий спрос на деньги определяется смещением по горизонтальной оси кривой спроса на деньги со стороны активов на величину спроса на деньги для сделок.

На конфигурацию кривой спроса на деньги со стороны активов влияют такие факторы, как уровень цен на товары, услуги и другие финансовые активы, структура финансовых активов, состояние экономики и прочее.

73. СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ДОХОДОМ И ЧИСТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛЬЮ. ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕРЫ ПРИБЫЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОХОДА

Общий доход фирмы обычно превышает ее общие издержки (явные и вмененные). Это превышение, или избыток дохода над всеми издержками и есть экономическая, или чистая, прибыль. Следовательно, *экономическая, или, чистая, прибыль* – это то, что остается после вычитания всех издержек утраченных возможностей – как явных и скрытых издержек на заработную плату, ренту и ссудный процент, так и нормальной прибыли — из общего дохода фирмы. *Нормальная прибыль* – это минимальная плата предпринимателю, удерживающая его на данном предприятии. Нормальная прибыль, иначе говоря вознаграждение за выполнение предпринимательских функций, является элементом внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой. Предпринимательский доход и составляет нормальная прибыль фирмы. Таким образом, предпринимательский доход есть часть экономической, или чистой, прибыли и поэтому меньше ее.

На размеры прибыли и предпринимательского дохода влияют следующие важнейшие факторы: объем производственной продукции; структура, ассортимент продукции; качество продукции; уровень цен реализации продукции; величина всех издержек на производство продукции.

74. ПРОБЛЕМА НЕРАВНОМЕРНОСТИ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ. МЕТОДЫ ПОСТРОЕНИЯ КРИВОЙ ЛОРЕНЦА И ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ. ПРИЧИНЫ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ. СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ УРОВНЯ ДОХОДОВ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Проблема неравенства доходов является более сложной, чем может показаться на первый взгляд. Едва ли можно однозначно ответить на вопрос: следует ли стремиться к большему равенству. С одной стороны, большего равенства требуют гуманистические принципы. Слишком большое неравенство может вызвать массовое недовольство и социальные конфликты. Кроме того, оно может 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. Скорее всего, дело не столько в существовании неравенства, сколько в его степени.

В последние годы неравенство доходов в Украине существенно выросло, и сегодня в этом плане наша страна опережает развитые страны Запада. По данным Минстата Украины, в 1994 г. доходы 10 % наиболее обеспеченных слоев населения превысили доходы такой же доли малообеспеченных групп в 7,5 – 8 раз, в 1995 г. – в 11 раз, в то время как в 1991 г. эта разница составляла 4,5 раза.

Для более полной характеристики распределения доходов в обществе все население можно разбить на несколько равных по численности групп,

например, на пять квинтелей, и определить долю каждой группы в совокупном доходе. Динамика этих долей некоторое время покажет тенденцию в распределении доходов в обществе.

Графически степень неравенства доходов можно показать при помощи *кривой Лоренца ABCDF* (рис. 29). Любая точка этой кривой показывает, какая доля национального дохода (по оси ординат) приходится на определенную часть населения (по оси абсцисс). Если в обществе существует полное равенство, то кривая Лоренца совпадает с отрезком *OF*, проходящим по биссектрисе угла yOx . Чем сильнее кривая Лоренца отклоняется от биссектрисы, тем больше неравенство. Точке *G* соответствует состояние абсолютного неравенства.

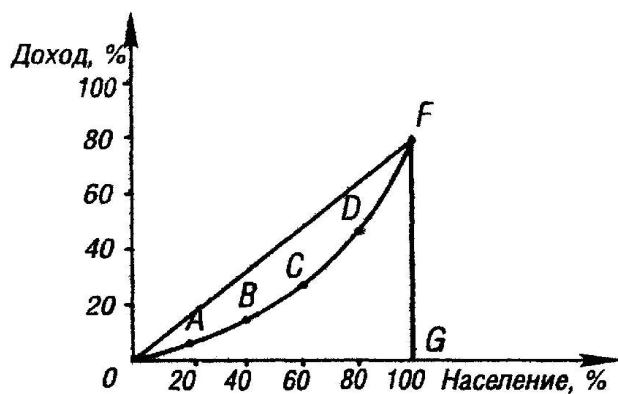


Рис. 29

Основными причинами неравенства доходов являются следующие: различия в способностях; различия в образовании и квалификации; наличие собственности; монопольное положение на рынке; трудолюбие, способность к риску; удача, связи либо неудача и дискриминация.

Выше было уже отмечено, что проблема состоит не столько в существовании неравенства как такового, сколько в его степени. Главным экономическим аргументом в пользу равенства доходов является то, что при этом удастся обеспечить максимум совокупной полезности. С другой стороны, в результате перераспределения дохода, например, от Александра к Борису (путем установления более высоких налогов для первого и выплаты пособий второму) снижаются экономические стимулы для обоих. Таким

образом, уравниловка снижает экономическую эффективность производства.

Наиболее важным аспектом проблемы неравенства доходов является **проблема бедности**. 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. В экономически развитых странах обычно устанавливается **официальный уровень (порог) бедности**, определяемый как денежное выражение минимальной потребительской корзины, т.е. набора основных потребительских товаров по минимальным ценам.

В экономически развитых странах борьба с бедностью является одним из важнейших направлений государственной политики. Во многих из них приняты законы о минимальном гарантированном доходе. Если фактический доход оказывается ниже установленного уровня, то выплачивается пособие (либо снижаются налоги).

Минимальная потребительская корзина 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) представляет собой денежное выражение минимальной потребительской корзины.

В отличие от экономически развитых стран, где эти показатели являются важными социальными нормативами, в Украине они пока что указывают на крайне низкий жизненный уровень населения, поскольку минимальный потребительский бюджет в 2 – 4 раза превышает минимальную зарплату (середина 1993 г.). В I кв. 1995 г. почти у трети населения Украины среднедушевой доход был меньше минимального прожиточного уровня.

75. ИСТОРИЯ ПРОФСОЮЗНОГО ДВИЖЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ. ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОФСОЮЗОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ, НА РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ДИСКРИМИНАЦИИ

Профсоюзы возникли в западноевропейских странах и США в конце XVIII в. и долгое время находились на полулегальном положении, подвергаясь экономическому давлению и юридическим преследованиям. Например, в США суды в то время рассматривали профсоюзы как своего рода монополию и даже пытались применять против них антитрестовское законодательство. Позиции профсоюзов значительно окрепли в 30 – 40-е гг. XX в., когда в большинстве развитых стран были приняты законы, значительно расширявшие их права.

Начиная с 50-х гг. в США влияние профсоюзов постепенно слабело. Если в середине 40-х в них состояло чуть более трети работающих по найму, то в настоящее время – чуть больше 15 %. Причинами этого обычно считают структурные изменения в занятости (в т.ч. уменьшение доли отраслей, где влияние профсоюзов традиционно было значительным), а также усиление давления на профсоюзы со стороны правительства (в 1947 г. в США был принят закон Тафта-Хартли, который существенно ограничил их права). Действия, направленные на ограничения в деятельности профсоюзов, предпринимались правительствами и других стран (например, консервативным правительством Маргарет Тэтчер в Великобритании). Тем не менее позиции профсоюзов в большинстве европейских стран очень сильны. Например, в Швеции, где профсоюзы длительное время поддерживались социал-демократическим правительством, членами профсоюзов являются около 90 %

всех рабочих. В отличие от США, в Европе профсоюзы активно участвуют в политической жизни, часто придерживаясь левой ориентации.

Какое же влияние оказывают профсоюзы на экономику? Экономисты-консерваторы обычно делают акцент на негативных моментах этого влияния. Во-первых, добиваясь повышения зарплаты, профсоюзы уменьшают занятость. Во-вторых, если профсоюзы настаивают на сохранении рабочих мест, это нередко оборачивается снижением эффективности производства вследствие нерациональной занятости. В-третьих, большие экономические потери приносят организованные профсоюзами забастовки. В-четвертых, деятельность профсоюзов приводит к нерациональному размещению трудовых ресурсов, поскольку часть рабочих выталкивается вследствие повышения уровня зарплаты из отраслей, где традиционно сильны профсоюзы, в другие отрасли, где из-за увеличения предложения труда зарплата понижается. В-пятых, повышение зарплаты, которого добиваются профсоюзы, приводит к инфляции.

Тем не менее антипрофсоюзная аргументация неоконсерваторов имеет ряд изъянов. Прежде всего, зарплата является не только элементом издержек, на чем обычно делают акцент неоконсерваторы, но и доходом, который предъявляется на рынке и увеличивает совокупный спрос, а следовательно – производство и занятость. Необходимо, также ответить на принципиальный вопрос: какова; цель общественного производства и нужна ли обществу экономическая эффективность, достигнутая за счет ограничения доходов основной части населения. По крайней мере, опыт Швеции, где профсоюзы имеют очень широкие права и, в частности, проводят политику солидарной заработной платы ("равная плата за равный труд"), показывает, что высокоэффективная экономика может сосуществовать с мощной системой перераспределения (уравнивания) доходов. Во всяком случае, рассматривать улучшение положения рабочих только с точки зрения роста издержек, видимо, неправильно. Кроме того, представление о росте зарплаты как важнейшем факторе инфляции, на наш взгляд, является большим заблуждением. И не только потому, что удельный вес зарплаты в издержках (по крайней мере в нашей стране) невелик, но также потому, что требования повышения зарплаты

как раз и вызваны инфляцией, а не наоборот. Требование повысить уровень зарплаты, исходящее от профсоюзов, производит "эффект шока", стимулируя поиск путей роста производительности труда. Деятельность профсоюзов снижает текучесть рабочей силы, что в целом благоприятно сказывается на эффективности производства. Наконец, профсоюзы, как правило, добиваются уменьшения дискриминации по половому, возрастному, национальному и другим признакам.

76. ПРОБЛЕМА ВОЗДЕЙСТВИЯ ИММИГРАЦИИ НА РЫНОК ТРУДА И ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В "ПРИНИМАЮЩИХ" И "ВЫПУСКАЮЩИХ" СТРАНАХ

Иммиграция рабочей силы – это приток рабочей силы в страну из-за границы. Если рассмотреть вопрос о воздействии иммиграции на экономику "принимающей" и "выпускающей" страны схематично, то можно сказать, что в первой происходит снижение зарплаты, увеличение национального продукта и доходов предпринимателей, во второй – наоборот. В действительности же факторы, влияющие на миграцию рабочей силы, более разнообразны и многочисленны. Например, западноевропейские страны, столкнувшись с нехваткой рабочей силы в некоторых сферах, - конвейерном производстве, строительстве, обслуживании, стали в массовом порядке привлекать ее из-за рубежа. Места, не занятые немцами, французами, шведами, предпочитавшими получать пособие по безработице, чем соглашаться на тяжелую, непрестижную, низкооплачиваемую работу, были заняты менее притязательными турками, югославами, алжирцами и т.д. Многие развитые страны в последние десятилетия стали активно привлекать высококвалифицированных работников из менее развитых стран ("утечка мозгов").

Страны, принимающие мигрантов, получают возможность за счет иммиграции увеличить объем национального производства, закрыть "узкие" места в структуре занятости, получить высококвалифицированных специалистов, не тратясь на их подготовку. Главными странами иммиграции являются США, Канада, Германия, Франция, Бельгия, Швеция, Швейцария, нефтедобывающие страны Ближнего Востока – Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар, Оман, Бахрейн, некоторые страны Латинской Америки – Аргентина, Бразилия.

Страны – поставщики рабочей силы получают значительные у доходы в результате перевода валюты из-за границы, а также получения ценностей и сбережений, которые мигранты привозят из-за рубежа. Для некоторых стран доходы от перевода валюты сопоставимы с национальным экспортом или даже превышают его (например, Иордания, Египет, Пакистан). Кроме того, за границей рабочие страны-экспортера получают квалификацию, профессиональные навыки (хотя многие из таких рабочих в дальнейшем стремятся остаться за границей). Большие потери стран-экспортеров рабочей силы связаны с "утечкой мозгов".

77. СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ РЫНОЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ. РОЛЬ ПРИНЦИПА "НЕВИДИМОЙ РУКИ" А. СМИТА. ЭФФЕКТИВНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Важной функцией рыночной организации экономики является социальная функция. В центре рыночной экономики находится человек с его интересами и потребностями. Рынок чутко реагирует на изменение потребностей людей и предлагает им новые материальные блага. Существует тесная диалектическая связь между спросом и предложением. Стимулируя товаропроизводителей и повышение эффективности производства, рыночная экономика дает дополнительные средства для решения социальных проблем. Усиление социальной направленности экономики стало обязательным условием ее успешного дальнейшего развития. Для повышения отдачи в процессе трудовой деятельности не только улучшаются условия труда, но и увеличивается производство промышленных и продовольственных товаров, развивается культура, образование, здравоохранение. Успешное развитие рыночной экономики вызывает необходимость наиболее полного удовлетворения социальных потребностей всех членов общества. Этому способствует адекватное вознаграждение субъектов рыночной экономики на факторных рынках. Рабочие получают все возрастающую Зарплату в соответствии с ростом объема производимой ими продукции, предприниматели – предпринимательский доход, собственники земли и других природных ресурсов – ренту, ссудные, капиталисты – ссудный процент и т.д. По мере развития рыночной экономики и увеличения ВВП все более полно удовлетворяются социальные потребности работников непроизводственной сферы, всего населения.

Рыночный механизм спроса и предложения сообщает желания потребителей производителям, а через них – и поставщикам ресурсов. В

рыночной экономике создается тождество частных и общественных интересов. Фирмы и другие производители стремятся наиболее эффективно использовать ресурсы для получения наибольшей прибыли. Это отвечает интересам всего общества и каждого его члена. Принцип "невидимой руки", описанный еще А.Смитом, позволяет через достижение частной выгоды производителей наиболее полно удовлетворять общественные потребности. Рыночная экономика способствует эффективному распределению ресурсов. Конкретная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество в данный период больше всего нуждается. Она обеспечивает рациональное распределение ресурсов между предприятиями, отраслями и регионами и эффективное использование этих ресурсов. Только рыночная экономика позволяет правильно отреагировать на главные вопросы функционирования экономики и решить их: что следует производить, сколько и как, кто должен получать производимые товары и услуги, способна ли система адаптироваться к изменениям (насколько эффективна связь между потребностями, производством и потреблением)?

78. КОРЕННОЕ РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ДВУМЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Основными следствиями ограниченности производственных ресурсов в обществе служат необходимость их выбора, рационального сочетания и эффективного использования. Три главные проблемы любой экономики: что производить из ограниченных ресурсов, сколько и как?

Капиталистическая рыночная система решает три указанные проблемы экономики с помощью рыночного механизма, включающего систему предпринимательства, конкуренцию, свободное ценообразование, экономическую самостоятельность и ответственность всех хозяйствующих субъектов. Движение рыночного механизма, его воздействие на производство происходит через отклонения рыночных цен под влиянием спроса и предложения. Повышение платежеспособного спроса и цен заставляет больше производить требуемых потребителям (покупателям) товаров и услуг высокого качества. Стремясь получить наибольшую прибыль, товаропроизводители снижают издержки на производство продукции, прежде всего наращивая объемы производства, внедряя новейшие научно-технические достижения, улучшая организацию труда и производства, повышая квалификацию работников и т. п.

Командно-административная система также стремится решить основные проблемы экономики (что, сколько и как производить), однако своими специфическими методами, путем директивного планирования и выполнения плановых заданий, командования производителями и ограничения Их хозяйственной самостоятельности. В командной экономике слабо учитываются экономические интересы хозяйствования. Низкая экономическая самостоятельность производителей сковывает их инициативу, не позволяет самим распоряжаться ресурсами. Крупным недостатком командно-административной экономики является слабая заинтересованность работников в успешном развитии, повышении эффективности производства, оплата труда

работников слабо увязана с конечными результатами, положение трудовых коллективов не поставлено в тесную зависимость от уровня использования ресурсов, от повышения эффективности производства.

Вышеперечисленные особенности командно-административной системы ведут к экономическому и политическому отчуждению трудящихся от общественных средств производства, незаинтересованности их в повышении эффективности производства, творческом труде, активном участии в экономической и политической жизни. Такое положение можно изменить только путем перехода к социально ориентированной рыночной экономике.

79. ВАЖНЕЙШИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ОТ ВСЕОБЩЕГО ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ. ЦЕЛИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЦЕН, РАСШИРЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ. ИСТОЧНИКИ ПОДАВЛЕННОЙ И ОТКРЫТОЙ ИНФЛЯЦИИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ. МЕТОДЫ СДЕРЖИВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Важнейшими особенностями экономического развития при переходе от командно-административной к рыночной экономике являются проводимые реформы: разгосударствление собственности на основе акционирования и приватизации, земельная реформа, демонополизация экономики, либерализация цен, укрепление финансово-кредитной Системы, структурная перестройка экономики и т.д. Проведение этих, реформ требует активного государственного вмешательства. Одновременно возрастает значение социальной защиты населения.

Важным направлением перехода к рынку является либерализация цен. Ее цели – усилить заинтересованность производителей в увеличении выпуска продукции, реализуемой по свободным ценам (поскольку фиксированные цены такой заинтересованности не обеспечивают, свободные цены способствуют преодолению дефицита), увеличить поступление отчислений от прибыли предприятий в бюджет. Последствиями либерализации цен являются все более полное наполнение рынка товарами, значительная дифференциация

товаропроизводителей, усиление их экономической заинтересованности в развитии и повышении эффективности производства. В то же время возрастает значение социальной защиты населения, испытывающего тяготы резкого повышения цен, инфляции. В Украине и других странах СНГ либерализация цен происходит в условиях монополизма государственных предприятий и структур, что препятствует стабилизации и снижению рыночных цен.

Цели и последствия расширения хозяйственной самостоятельности предприятий при переходе к рыночной экономике примерно такие же, как и при либерализации цен. Предприятия получили возможность производить любую продукцию в любом объеме и продавать ее по свободным ценам. Это усилило заинтересованность трудовых коллективов, но не всегда стыкуется с интересами большинства членов общества, потребителей.

В период перехода к рыночной экономике существует подавленная и открытая инфляция. **Подавленная инфляция** выражается в росте дефицита товаров, в низком платежеспособном спросе людей. **Открытая же инфляция** проявляется, прежде всего, в быстром росте цен на товары и услуги. В условиях инфляции рост доходов населения отстает от роста цен. Применяются различные попытки борьбы с инфляцией. Административные меры сдерживания инфляции состоят, прежде всего, в регулировании государством цен на некоторые товары и услуги (на энергоносители, хлеб, перевозку пассажиров и т.д.), в регулировании минимальной зарплаты, объема выпускаемой в обращение денежной массы, сокращении дефицита госбюджета, увеличении экспорта и импорта, прочее.

Рыночными методами сдерживания инфляции являются широкое использование свободных цен, регулирование ставок ссудного процента и налогообложения, "связывание" свободных денег населения и предприятий, стимулирование увеличения производства продукции и т.д. В программах антиинфляционных мер важное значение имеет и достижение бездефицитности бюджета путем увеличения его доходов и сокращения расходов (особенно военных и дотаций убыточным предприятиям).

80. СОДЕРЖАНИЕ ДИСКУССИИ О НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДАХ ПРИВАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ. ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВА. ГЛАВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКОВ СЫРЬЯ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИХ

Приватизация – это приобретение гражданами, акционерными обществами (товариществами) у государства и местных Советов народных депутатов в частную собственность предприятий, цехов, производств, иных подразделений этих предприятий, выделяемых в самостоятельные предприятия, оборудования, зданий, сооружений, лицензий, патентов и других материальных и нематериальных активов ликвидированных предприятий и их подразделений; долей (паев, акций) государства и местных Советов народных депутатов в капитале акционерных обществ (товариществ); принадлежащих приватизируемым предприятиям долей (паев, акций) в капитале иных акционерных обществ (товариществ), а также ассоциаций, концернов, союзов других объединений предприятий.

Суть приватизации – раскрепощение производителей, преодоление отчуждения трудящихся от средств производства, возрождение реального хозяина, создание условий свободы хозяйственной деятельности и предпринимательства. Без приватизации немислим переход к эффективной рыночной экономике, созданию многообразия и равноправия форм собственности.

Суть приватизации – раскрепощение производителей, преодоление отчуждения трудящихся от средств производства, возрождение реального хозяина, создание условий свободы хозяйственной деятельности и

предпринимательства. Без приватизации немислим переход к эффективной рыночной экономике, созданию многообразия и равноправия форм собственности.

До сих пор в Украине и других странах СНГ ведутся дискуссии о наиболее эффективных методах приватизации предприятий, разгосударствления имущества. В имеющихся предложениях можно выделить три основных метода. *Первый метод* приватизации основывается на *безвозмездной передаче* имущества государственных предприятий в собственность их трудовых коллективов. Этот метод в принципе позволяет осуществить разгосударствление собственности быстрой претворить в жизнь лозунг "фабрики – рабочим". Но он не отвечает в полной мере требованиям социальной справедливости. Работники крупных предприятий, оснащенных передовой техникой, получили бы значительные преимущества по сравнению с работниками небольших или убыточных предприятий, использующих, как правило, устаревшую технику и отсталые технологии. Кроме того, при первом методе приватизации непонятно, что могут получить работники образования, здравоохранения и ряда других непроизводственных отраслей.

При *втором методе* приватизации должна осуществляться продажа государственного имущества или его *аренда с последующим выкупом*. Реализация предприятий (акций) при этом может быть осуществлена через аукционы в рассрочку, со скидкой, на основе льготного кредитования и т.п. Основным достоинством второго метода приватизации считается более успешное формирование реальных собственников, хозяев, вносящих собственные средства на приобретение имущества. Второй метод приватизации позволяет также «связать» значительную часть "горячих" денег населения, не обеспеченных в условиях инфляции товарами и услугами. Однако второй метод рассчитан на длительную приватизацию, ибо свободных средств у населения в условиях большой инфляции явно недостаточно. Возможны также и злоупотребления при определении рыночной цены приватизируемых объектов.

Третий метод приватизации основан на идее *передачи значительной части государственной собственности всем членам общества* либо в разных долях, либо по определенным коэффициентам, учитывающим вклад каждого в приумножение государственного имущества. При третьем методе приватизации больше обеспечивается социальная справедливости, несколько уравниваются стартовые условия различных групп населения при переходе к рыночной экономике. Однако при этом не задействуется механизм преодоления инфляции и не обеспечивается равновыгодность приватизируемых государственных предприятий. Выигрывают те люди, которые обменивают свои приватизационные чеки на акции крупных, высокодоходных предприятий; Подавляющая же часть населения не будет иметь возможности приобрести акции высокодоходных предприятий. Этот недостаток третьего метода приватизации можно уменьшить, обменивая приватизационные чеки на акции специальных инвестиционных фондов.

На практике в Украине и в ряде других стран СНГ широкое распространение получил второй (откорректированный) и третий методы приватизации государственной собственности. При акционировании многих предприятий контрольный пакет акций (теоретически – 50 % выпущенных акций + 1 акция) получили трудовые коллективы. В числе льгот членам трудовых коллективов – единовременная безвозмездная передача работникам акционируемых предприятий именных привилегированных акций, составляющих 25 % величины уставного капитала акционерного общества (но не более 20 номинальных размеров месячного заработка в расчете на одного работника). Кроме того, работникам предприятий и пенсионерам продаются обыкновенные акции со скидкой 30 % от их номинальной стоимости с рассрочкой на 1 год. Номинальная стоимость такого пакета акций, продаваемого всем членам трудового коллектива, не должна превышать 10 % величины уставного капитала акционируемого предприятия.

В промышленности приватизации подлежат, в основном, предприятия машиностроения, перерабатывающей, легкой и пищевой промышленности.

Сложнее обстоит дело с приватизацией добывающих предприятий, с формированием рынка сырья. В горной и лесной промышленности минеральные и лесные ресурсы ограничены и неравноценны. Из-за большого влияния природного фактора и ограниченности природных ресурсов приватизирована может быть лишь незначительная часть предприятий, производящих сырье. Трудная проблема в процессе формирования рынка сырья – возможность либерализации цен на сырье, приближение этих цен к мировым. Введение свободных цен на сырье (прежде всего, на энергоносители) вызывает цепную реакцию резкого повышения цен почти на все другие товары и поэтому либерализация цен на сырье должна осуществляться в несколько этапов.

81. СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ МЕТОДАМИ ОБЩЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКОЙ. ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ. ПОСЛЕДСТВИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТОВ КОНВЕРСИИ ВОЕННЫХ ЗАВОДОВ

Государственное регулирование экономики, включающее антикризисные и антициклические меры, направлено на обеспечение устойчивого экономического роста, эффективное развитие экономики. Составной частью этого регулирования является проведение прогрессивной денежно-кредитной политики. Основопологающей целью ее является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Содержание этой политики состоит в изменении денежного предложения для стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Кредитно-денежная политика во время спада вызывает увеличение денежного предложения для поощрения расходов во время инфляции, наоборот, ограничивает предложение денег для ограничения расходов.

Используются три основных инструмента денежно-кредитной политики: операция на открытом рынке; изменение резервной нормы; изменение учетной ставки.

Дефляционная (ограничивающая инфляцию) денежно-кредитная политика активно влияет на структурную политику. В условиях инфляции федеральные резервные банки должны продавать государственные облигации на открытом рынке для уменьшения резервов коммерческих банков. Увеличение резервной нормы автоматически освобождает коммерческие банки от избыточных резервов и уменьшает размер денежного мультипликатора. Подъем учетной ставки снижает интерес коммерческих банков к увеличению своих резервов

посредством заимствования денег у федеральных резервных банков.

Проводимая в условиях инфляции денежно-кредитная политика есть политика дорогих денег, ограничивающая их предложение в целях снижения расходов и уменьшения инфляции.

Дефляционная денежно-кредитная политика уменьшает количество денег, направляемых на структурную перестройку экономики. В этих условиях финансироваться могут только наиболее прогрессивные, эффективные проекты, дающие значительную отдачу. Увеличение учетной ставки приводит к уменьшению инвестиций и наоборот.

Рыночные формы осуществления структурной политики дополняются ее административными формами. Государство может национализировать (или, наоборот, денационализировать) отдельные предприятия или даже отрасли, санировать технически отсталые, малопродуктивные предприятия или насильственно их закрывать. Развитие же высокодоходных или общественно значимых предприятий государством всемерно стимулируется.

Структурная перестройка выражается и в реконструкции действующих предприятий. Составляемая микроэкономическая модель предприятия (фирмы) отражает перспективные изменения объемов производства, издержек и ожидаемых прибылей под влиянием различных факторов.

С помощью микроэкономических моделей фирмы можно анализировать и последствия различных вариантов конверсии военных предприятий, их перепрофилирования на выпуск мирной продукции. Варианты конверсии отражают изменение доли производства военной продукции в определенном периоде. В процессе моделирования выясняется, как те или иные варианты конверсии повлияют на экономические результаты данных фирм.

82. МЕХАНИЗМ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ НОВОВВЕДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМА ПОДДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ ДОСТИГНУТОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Для устойчивого высокоэффективного развития каждое предприятие должно постоянно внедрять у себя научно-технические нововведения. Предприятия осуществляют инвестиции сегодня для получения дохода в будущем. Для принятия решения о выгодности капиталовложений предприятия должны определить дисконтированную сумму будущих доходов, т.е. учесть изменение доходов через определенный период времени.

Предприятия могут решать, стоит ли им осуществлять капиталовложения, применяя критерий дисконтированного дохода.

Инвестиции осуществляются, если дисконтированная сумма ожидаемых в будущем доходов от инвестиций больше, чем издержки на инвестирование. Коэффициент приведения, который использует предприятие для подсчета капиталовложений, равен вмененным издержкам на инвестирование, т.е. прибыли, которую может получить предприятие при аналогичном капиталовложении.

Капиталовложения в новую технику и технологии предприятия осуществляют после тщательной патентной проработки проектов. Патентная система включает характеристики определенных видов техники, технологии, проектов, их научно-техническую новизну, практическую значимость, авторские права использования разработок, правила лицензирования и другие сведения. Предприятия определяют также объемы и формы финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).. Указываются объемы, сроки, источники финансирования НИОКР и

ожидаемые результаты.

Предприятия разрабатывают и реализуют план-прогноз поддержания и развития достигнутого научно-технического потенциала; объемы, направления и сроки капиталовложений на НИОКР и на научно-технические нововведения, а также масштабы, уровень и сроки обновления своей материально-технической базы.

К наиболее эффективным рыночным формам государственной поддержки фирм-инвесторов и фирм, использующих передовые технологии, следует отнести разрешение на осуществление в таких фирмах ускоренной амортизации, выделение им выгодных госзаказов, продажа продукции государственных предприятий по льготным ценам, льготное налогообложение и т.д.

83. ПРИРОДА ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ И ФОРМ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ. ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Внешние воздействия (эффекты) имеются, когда производители или потребители оказывают влияние на производственную или потребительскую деятельность других таким способом, который непосредственно не связан с рынком. Внешние эффекты вызывают трудности на рынке, ибо рыночные цены не отражают всех затрат на производство. К примеру, загрязнение фирмой окружающей среды за счет сброса сточных вод ведет к уменьшению ее частных издержек по сравнению с общественными издержками. Последние включают и внешние издержки от загрязнения. С позиций всего общества эффективный объем выпуска продукции фирмы должен находиться на уровне, при котором цена продукции равна предельным общественным издержкам ее производства. *Эти предельные общественные издержки равны сумме предельных издержек производства и предельных внешних издержек от загрязнения.*

Стимулировать фирму к сокращению загрязнения, упущению экологии можно тремя способами: стандартами по вредным выбросам, платой за выбросы и временными разрешениями на них. *Стандарты по выбросам* – это установленные законом пределы концентрации вредных веществ; в промышленных отходах. В случае повышения установленных стандартов фирма выплачивает крупный штраф. *Плата за выбросы* – это отчисления, взимаемые с фирмы за каждую единицу объема вредных выбросов. *Временные*

разрешения на выбросы могут продаваться и покупаться, они имеют рыночную стоимость. Фирмы с относительно высокими предельными издержками будут покупать больше разрешений и меньше сокращать вредные выбросы.

Стандарты по выбросам, плата за выбросы и временные разрешения на выбросы представляют собой рычаги регулирования внешних факторов (экологических проблем).

В условиях переходной к рынку экономики экологическая политика государства имеет некоторые особенности. Происходит формирование новых ценностных и нравственных установок в области природопользования и экологии, пересмотр структуры потребностей, целей, приоритетов и способов деятельности хозяйствующих субъектов.

Основными направлениями государственной экологической политики становятся:

- совершенствование природоохранного законодательства, системы экологических ограничений и регламентации режимов природопользования с целью их приспособления к формирующимся рыночным отношениям;
- последовательный переход на международные стандарты технологических процессов производимой продукции;
- экономическое стимулирование средствами государственной налоговой, кредитной и ценовой политики ресурсо- и энергосбережения, внедрения экологически чистой техники и технологии;
- обеспечение проведения экологической экспертизы и оценки воздействия на окружающую природную среду всех крупных программ и проектов хозяйственной и иной деятельности;
- формирование рынка экологических работ и услуг, развитие аудита.

В процессе структурной перестройки экономики одной из важнейших задач должна стать экологическая санкция базовых отраслей за счет первоочередной реконструкции и перепрофилирования устаревших,

экологически опасных предприятий и производств.

Надо научиться сопоставлять между собой возможные последствия различных вариантов экологической политики правительства. Все чаще приходится обосновывать экономическую эффективность закрытия некоторых экологически вредных производств или строительства дорогостоящих природоохранных сооружений. Причем, при выборе оптимального варианта принимаемых решений следует одновременно учитывать интересы всего общества, конкретных производителей и потребителей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Геблер И. Макроэкономика. — К.: НМК ВО, 1993. — 273 с.

Делан Э.Дж., Линдсей Д.Э. Рынок: Микроэкономическая модель. —С.-Пб.: МП "Эдрис", 1992.- 291 с.

Закон України "Про Державний бюджет України на 1996 рік" //Урядовий кур'єр.—1996.— 6 квітня

Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1991. —736 с.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и полигика. — Т.1. — М.: Республика, 1992.—399 с.; Т.2.— М.: Республика 1992. — 382с.

Маршалл А. Принципы политической экономии.—Т.1. — М.: Прогресс, 1993: — 414 с.; Т.2. — М.: Прогресс, 1993. — 309 с.; Т.3. — М.: Прогресс, 1993. — 350 с.

Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. — М.: Междунар.отношения, 1990. — 557 с.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. — М.: Экономика: Дело, 1992.—448 с.

Политическая экономия / Под ред. А.В. Сидоровича, Ф.М. Волкова. — М.: Изд-во МГУ,1993.—182с.

Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции.— М.: Прогресс, 1986. — 472 с.

Родионов С.С., Бабичева Ю.А. Денежно-кредитное регулирование капиталистической экономики. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 172 с.

Рубе В.А. Сотрудничество или эксплуатация? — М.: Мысль, 1986. —175 с.

Рыночная экономика: Словарь / Под ред. Ю.Б. Рубина, А.Д. Смирнова и др. — Т.1. — Ч.1. — М.: Саминтек, 1991. — 168 с.; Т.1. — Ч.2. — М.: Саминтек, 1991. — 252 с.; Т.2. — Ч.1. — М.: Саминтек, 1991. — 159 с.; Т.2. — Ч.2. — М: Саминтек. 1991. — 152с.; Т.3. — Ч.1. — М.: Саминтек, 1991. — 154с.; Т.3.—Ч.2.—М.:Самийтек,1991.—159с.

Самуэльсон П.А. Экономика. — Т.1. — М.: МГП "Алгон"; ВНИКСИ, 1992. — 334 с.; Т.2. — М.: МГП "Алгон": ВНИКСИ, 1992. — 415 с.

Хейне П. Экономический образ мышления.— М.: Дело, 1992. — 702 с.

Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель. — М.: Экономика, 1991. — 347 с.